

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

**MÉMOIRE
PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN PSYCHOLOGIE**

**PAR
LISE THÉRIAULT**

**RELATION ENTRE UNE MESURE DE NÉVROTISME
ET LE CHOIX PROFESSIONNEL DE HOLLAND
CHEZ DES ÉTUDIANTS DE NIVEAU COLLÉGIAL**

NOVEMBRE 1997

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Sommaire

L'objet de cette recherche consiste à déterminer si les niveaux de névrotisme, mesurés par l'Inventaire de Personnalité d'Eysenck, chez des étudiants de niveau collégial en arts plastiques, sont plus élevés que ceux d'étudiants de même niveau de scolarité en administration. De plus, nous voulons vérifier si des niveaux élevés de névrotisme entraînent des difficultés à faire des choix, ceci se mesurant par les niveaux de différenciation et de cohérence déterminés d'après les résultats obtenus à l'aide de l'Inventaire des Intérêts Professionnels de Holland. Les échantillons regroupant au total 177 sujets ont été prélevés dans deux CEGEP de la région de Québec. Les résultats permettent de dire que les étudiants en arts ne sont pas plus névrotiques que les étudiants en administration. De même, les étudiants en arts présentent des degrés de différenciation et de cohérence semblables à ceux des étudiants en administration. Toutefois, nous remarquons pour les deux groupes d'étudiants, un niveau de névrotisme plus élevé chez les filles que chez les garçons.

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES.....	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
LISTE DES FIGURES.....	ix
INTRODUCTION	1
LA NÉVROSE ET LE NÉVROTISME	6
La névrose.....	6
Freud.....	7
Alexander Lowen.....	8
Le caractère névrotique.....	9
Alfred Adler.....	11
Albert Ellis	15
Le névrotisme selon Eysenck	21
Définition	21
Identification conceptuelle	23
Distribution dans la population.....	23
Caractéristiques du «névrotique»	24
Personnalité et névrose.....	25
Diathèse au stress.....	25
Les comportements sociaux.....	26
Performances occupationnelles	27
Évaluation de la méthode d'Eysenck	27
LE CHOIX PROFESSIONNEL	29
Les théories	30
La théorie des traits-facteurs.....	30
L'approche psychanalytique.....	31
Théorie des besoins de Roe	33
Les approches développementales.....	34
Théorie de l'apprentissage social	37
Le choix professionnel selon l'approche typologique.....	38
La théorie de Holland	38
Principes de base	39
Les notions de base.....	40
Principes sous-jacents.....	41
Les types de personnalité	41

Les mesures des types	42
Les sous-types	43
Relations entre les types	44
Les environnements	45
Relations entre les types et les environnements	46
Stabilité et changement	47
Résumé de la théorie de Holland	48
Évaluation de la théorie de Holland	49
HYPOTHÈSES	51
Première hypothèse	52
Deuxième hypothèse	52
Troisième hypothèse	52
MÉTHODE	55
Sujets	55
Instruments de mesure	57
L'inventaire des préférences professionnelles	57
L'inventaire de personnalité d'Eysenck	59
RÉSULTATS	62
Analyse des données	62
Les types de Holland	63
Le névrotisme	75
Les niveaux de névrotisme	78
La différenciation	85
La différenciation et les niveaux de névrotisme	90
La cohérence	102
La cohérence et les niveaux de névrotisme	108
DISCUSSION	117
Les hypothèses	117
La typologie de Holland	119
Le névrotisme	122
La différenciation	123
La cohérence	124
CONCLUSION	127
RÉFÉRENCES	133

ANNEXES	136
ANNEXE 1 : Répartition des sujets selon leur score brut pour chacun des codes de Holland en raison de leur choix de cours et de leur sexe	138
ANNEXE 2 Répartition des sujets selon leur cote obtenue sur l'échelle du névrotisme d'après leur choix de cours et d'après leur sexe	140
ANNEXE 3 Répartition des sujets selon leur cote obtenue sur la différenciation d'après leur choix de cours et d'après leur sexe pour les sujets ayant une cote en névrotisme supérieure ou égale à 13.....	142

LISTE DES TABLEAUX

Tableau

1	Répartition des sujets selon leur score brut pour chacun des codes de Holland	63
2	Répartition des sujets d'après leur type de Holland (cote brute la plus élevée) en raison du choix de cours	64
3	Répartition des sujets d'après leur type de Holland (cote brute la plus élevée) en raison du sexe	65
4	Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en fonction du choix de cours	67
5	Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en fonction du sexe	69
6	Rapports t appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le choix de cours.....	70
7	Rapports t appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le sexe.....	72
8	Rapports t appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le choix de cours chez les sujets masculins.....	73
9	Rapports t appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le choix de cours chez les sujets féminins	74
10	Moyennes et écarts-types des résultats obtenus sur l'échelle du névrotisme selon le choix de cours.....	75
11	Moyennes et écarts-types des résultats obtenus sur l'échelle du névrotisme selon le sexe.....	76
12	Moyennes et écarts-types des résultats obtenus sur l'échelle de névrotisme en fonction du choix de cours et en fonction du sexe	77
13	Répartition des sujets selon leur niveau de névrotisme en fonction de leur choix de cours	78
14	Répartition des sujets selon leur niveau de névrotisme en fonction de leur sexe	79
15	Répartition des sujets selon leur niveau de névrotisme en fonction de leur choix de cours et de leur sexe.....	80

Tableau

16	Comparaisons entre les moyennes et les écarts-types des différents types de Holland selon le degré de névrotisme pour l'ensemble du groupe	82
17	Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en fonction du choix de cours chez les sujets ayant une cote en névrotisme supérieure ou égale à 13	83
18	Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en fonction du sexe chez les sujets ayant une cote en névrotisme supérieure ou égale à 13	84
19	Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation en fonction de la typologie de Holland.....	86
20	Répartition des étudiants selon les niveaux de différenciation en regard du choix de cours	87
21	Répartition des étudiants selon les niveaux de différenciation en regard du sexe	88
22	Répartition des étudiants selon les niveaux de différenciation en regard du choix de cours	89
23	Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation et de névrotisme en raison de leur choix de cours	91
24	Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation et de névrotisme en raison de leur sexe	93
25	Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation et de névrotisme en raison de leur choix de cours et de leur sexe	95
26	Comparaison entre les moyennes de différenciation en regard du degré de névrotisme et par rapport au choix de cours.....	99
27	Comparaison entre les moyennes de différenciation en regard du degré de névrotisme et par rapport au sexe.....	100
28	Comparaison entre les moyennes de différenciation en regard du degré de névrotisme et par rapport au choix de cours et au sexe.....	101
29	Répartition des sujets selon leur niveau de cohérence en fonction de la typologie de Holland.....	103
30	Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence en regard de leur choix de cours	104

Tableau

31	Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence en regard de leur sexe	105
32	Répartition des sujets selon leur niveau de cohérence en regard de leur choix de cours et de leur sexe	106
33	Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence en regard de leur niveaux de névrotisme.....	109
34	Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence et leurs niveaux de névrotisme en regard du choix de cours	110
35	Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence et leurs niveaux de névrotisme en regard de leur sexe	111
36	Répartition des sujets selon leur niveau de cohérence et de névrotisme en raison de leur choix de cours et de leur sexe	113

LISTE DES FIGURES

Figure

- 1 Traits corrélés formant le concept de névrosisme (N). Tiré de H. J. Eysenck et M. W, Eysenck (1985) 23
- 2 Modèle hexagonal des ressemblances et des interactions entre les types. Source : Holland, 1985. 44
- 3 Illustration de la position des trois types prédominants (profil) à partir des trois plus hautes moyennes pour chacun des groupes en fonction du choix de cours. 68
- 4 Représentation des divers degrés de cohérence d'après la situation des deux cotes les plus élevées sur l'hexagone de Holland. 102

Remerciements

Je tiens à exprimer ma plus grande gratitude à Monsieur Roger Asselin, mon directeur. Il m'a guidée au long de ce périple, m'a encouragée et m'a donné confiance en moi, me permettant ainsi de mener mon projet à terme. De plus, je veux dire ma reconnaissance aux professeurs qui ont favorisé les rencontres avec leurs étudiants, Madame Josée Larue et Messieurs François Drouin et Vincent Turgeon pour le groupe en administration et Mesdames Céline Lemay et Louise Dupont pour le groupe en arts plastiques. Finalement, je remercie les conseillers d'orientation, Madame Grenier et Monsieur Roland Roy qui ont accepté de rencontrer les étudiants qui le désireraient.

INTRODUCTION

INTRODUCTION

Cette recherche vise à obtenir une meilleure compréhension des relations existant entre la personnalité et le choix occupationnel. Plus précisément, il s'agit de vérifier si les étudiants en arts plastiques ont un niveau de névrotisme plus élevé que les personnes étudiant en administration, et si ce même névrotisme pourrait se révéler, entre autre, par une difficulté à faire un choix.

Pour plus de clarté, une meilleure compréhension de la névrose est indispensable. Dans un premier temps, nous présentons une définition générale de la névrose et ce qu'en disent certains auteurs. Définie comme une maladie mentale où le sujet garde cependant toute sa conscience, les théoriciens suivants apportent leur contribution spécifique. Pour Lowen, le névrosé est dominé par la peur, y compris la peur de s'affirmer; il est en perpétuel conflit et il est en lutte contre lui-même. Ellis, pour sa part, soutient que le névrosé agit de façon irrationnelle et qu'il se sabote; ce qui l'amène, entre autre, à être indécis, à ressentir du doute, à avoir peur d'être incompetent, à être inefficace et à être passif. Le but de tout névrosé est, selon Adler, d'exalter son sentiment de supériorité, ce qui l'amène à essayer de prévoir tout ce qui pourrait lui arriver, et, en cherchant à faire l'équilibre entre la réalité et son imaginaire, il devient ambivalent et paralysé. Finalement, Eysenck croit que le névrosé agit sur un mode paradoxal, qu'il y a contradiction entre ce qu'il désire et ce qu'il fait pour atteindre ses objectifs. Nous pouvons donc déduire de ces

différents auteurs, qu'il peut être malaisé pour une personne névrosée de prendre position, de s'affirmer et de faire des choix.

Eysenck, en cherchant à mieux comprendre la personnalité a développé des instruments d'analyse qui lui ont permis d'extraire des facteurs de la personnalité. L'un de ces facteurs, concernant la difficulté d'adaptabilité, le manque d'intégration de la personnalité désigne le «névrotisme» qui se différencie de la névrose en ce sens qu'il n'est pas nécessairement une pathologie. Ainsi, lorsqu'une personne a une cote élevée en névrotisme dans un test de personnalité mesurant cette dimension, elle possède généralement une labilité émotionnelle, de l'hyperréactivité, une tendance à être hypersensible et de la difficulté à retrouver son état normal après les chocs émotionnels.

Dans ce contexte, il devient intéressant de rattacher le névrotisme au choix professionnel. Le choix professionnel est perçu comme un acte expressif qui reflète les motivations, la connaissance de soi, la personnalité et les habiletés d'une personne et, les intérêts professionnels sont un aspect de ce qui est appelé communément la personnalité. Ainsi, selon Holland, la description des intérêts professionnels d'un individu est aussi une description de la personnalité de cet individu. La deuxième partie de cette étude consistera donc à présenter l'éventail des principales approches du choix vocationnel. S'y retrouve la théorie des traits-facteurs qui propose qu'il y a un emploi idéal pour chaque personnalité, cette approche ressemble à une équation mathématique puisqu'il s'agit principalement d'apparier la personnalité avec un emploi donné. La théorie suivante, proposée par Roe, est une approche selon laquelle les besoins de la personne deviennent les facteurs de motivation du choix occupationnel en déterminant quels seront ses aptitudes et intérêts prédominants. Suivent les théories développementales qui mettent l'accent sur

l'aspect séquentiel du développement vocationnel, où l'individu évolue selon des stades et s'acquitte de diverses tâches dépendant de la période où il se trouve; Ginzberg et ses associés, Super, de même que Tiedman et ses collaborateurs en sont les principaux représentants. La théorie de l'apprentissage social développe les formes d'apprentissage à partir des conditionnements et des stimuli qui se présentent lors de la jeunesse, influençant le choix de la personne lorsqu'elle arrive sur le marché de l'emploi. Enfin, la théorie des typologies de Holland, l'une des plus influentes, stipule que l'intérêt vocationnel exprime la personnalité. D'ailleurs, son inventaire des intérêts professionnels a été conçu à l'origine comme un inventaire de personnalité. Cette théorie est celle qui accorde le plus d'importance à la personnalité et sera choisie pour la présente recherche.

Holland subdivise la personnalité en six types principaux, le réaliste, l'investigateur, l'artistique, le social, l'entrepreneur et le conventionnel; dans le cadre de ce travail, l'accent sera mis sur les types artistique et conventionnel, les deux étant opposés et dichotomiques. Comment Holland les décrit-il ? Tout d'abord, les personnes artistiques ont une préférence pour les activités ambiguës, libres, non systématiques et ont une aversion pour les activités explicites, systématiques et ordonnées. Pour leur part, les personnalités conventionnelles sont plutôt conformistes, productives et efficaces dans les tâches bien structurées, elles ont de l'aversion pour les activités ambiguës, libres et non systématiques. Déjà se profile l'indice que la personnalité artistique présentera davantage de traits névrotiques, ce que d'autres recherches ont déjà démontré. Cependant, en soulignant la difficulté de faire un choix, cette recherche apportera un éclairage différent.

La troisième partie présentera les hypothèses qui seront retenues : 1) les étudiants en art cotent plus haut sur l'échelle du névrotisme que les étudiants en administration;

2) les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil plus indifférencié que les étudiants en administration; 3) les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil moins cohérent que les étudiants en administration et 4) ces trois hypothèses doivent être éprouvées selon le sexe également.

À l'étape suivante, la démarche expérimentale sera présentée; c'est à dire, une description de la composition de l'échantillon qui est choisi parmi les étudiants du collégial, de même qu'une présentation des différents instruments privilégiés : l'Inventaire des préférences professionnelles (IPP) de Holland qui nous permettra de situer le type de l'étudiant ainsi que l'Inventaire de personnalité d'Eysenck (EPI) qui fournira une mesure du névrotisme. Finalement, dans la dernière partie se retrouveront le traitement des résultats obtenus, leur analyse et leur interprétation.

PREMIÈRE PARTIE

LE NÉVROTISME ET LE CHOIX PROFESSIONNEL

PREMIER CHAPITRE

LA NÉVROSE ET LE NÉVROTISME

De nos jours, le terme «névrose» fait partie du vocabulaire quotidien. Dès qu'une personne agit de façon émotive, on la qualifie facilement de névrotique. Mais qu'en est-il vraiment ? Qu'est-ce que la névrose ? Depuis quand parle-t-on de névrose ? Les réponses à ces questions apparaîtront dans un bref rappel historique où la notion freudienne de la névrose sera présentée. Ensuite, d'autres auteurs, notamment Lowen, Ellis, Adler et Eysenck, avec leur vision spécifique de la névrose, permettront de faire apparaître un certain portrait de cette facette de la personnalité.

La névrose

Définie par le Grand dictionnaire de la psychologie comme une «maladie mentale dont le sujet reste douloureusement conscient et qui, malgré les troubles permanents de la personnalité qu'elle peut entraîner, n'en affecte pas profondément les fonctions

essentielles.», le terme de «névrose», bien qu'ayant un autre sens à ce moment, a été introduit vers 1777, par William Cullen. Assimilée, au départ, à des maladies mentales et organiques, la névrose a émergé avec la psychanalyse. Les travaux de Freud en font la description et Kraepelin l'inclut dans sa nosographie de 1906 (Chartier, 1992).

Freud

Freud, préoccupé par les mécanismes psychiques en cause chez les malades, leur dynamique et leur évolution, décrit d'abord la névrose comme un compromis entre les pulsions et les défenses qui y sont opposées; il met l'accent sur les investissements libidinaux et pulsionnels pour ensuite élaborer sa deuxième topique: le Moi, qu'il place entre le Ça et le Surmoi, dans une position d'intermédiaire. Dans la névrose, le Moi obéit aux exigences de la réalité et du Surmoi, il refoule les pulsions (Bergeret, 1985). Pour résumer la notion freudienne de la névrose, nous pouvons dire que c'est l'organisation du Moi autour du génital et de la triangulation œdipienne; le conflit se passe entre les pulsions et les interdits parentaux introjectés par le Surmoi et défendus par un mécanisme de défense privilégié : le refoulement. Pour Freud, cependant, il n'existe pas de fossé fondamental entre l'individu normal et le névrosé (Bergeret, 1985, 1992 a, b, c); elle serait la structure psychique la plus évoluée, dépassant par là, le monde de la maladie (Chartier, 1992). Dans l'optique de Freud, une personne de caractère névrosé possède une incapacité à s'adapter à la situation culturelle et il estime que la civilisation empêche l'homme d'atteindre la gratification de ses instincts, mais qu'il est nécessaire pour le progrès que l'homme subisse ce refus (Lowen, 1983).

Les adeptes de Freud, et parfois aussi ses détracteurs, ont continué d'élaborer sur la névrose, chacun y apportant des raffinements différents, quoique, dans l'ensemble, un certain consensus règne quant à la difficulté d'adaptation, au degré d'anxiété élevé, les différences s'exprimant au niveau de l'accent mis sur telle ou telle dimension. Après ce bref aperçu de la névrose, telle que définie par la psychologie dynamique, voyons ce qu'en dit Lowen, un auteur qui s'inspire de la pensée psychanalytique, et en particulier de Reich.

Alexander Lowen

Lowen, (Ibid.) décrit la névrose comme une peur de vivre. Une personne névrosée, dit-il, «a peur d'ouvrir son cœur à l'amour; a peur de tendre la main, a peur de s'affirmer, a peur d'être pleinement elle-même» et il ajoute aussi que «(l)'individu névrosé est en conflit avec lui-même». Le côté rationnel du névrosé tente de maîtriser ses émotions, sa volonté s'efforce de maîtriser ses craintes et ses anxiétés. C'est un conflit intérieur, et même s'il est inconscient, il vide la personne de son énergie et l'empêche de goûter la paix intérieure. Toutes les formes de névroses sous-tendent un conflit intérieur entre ce que la personne « (...) est, et ce qu'(elle) croit qu'(elle) devrait être» (Ibid.). Reich, dont il s'est abondamment inspiré, s'est surtout concentré sur la sexualité pour comprendre le caractère névrotique, assumant que «(t)out névrosé présente des troubles dans sa réponse orgastique : il ne peut pleinement s'abandonner aux convulsions involontaires et agréables de l'orgasme. Il a peur de la sensation subjuguante de l'orgasme total» (Ibid.). Il fait le lien entre l'«impotence orgastique» et le conflit œdipien; contribuant ainsi à l'analyse du caractère névrotique qui serait un «terrain favorisant le

symptôme névrotique». La névrose ne se dévoile pas seulement dans un conflit psychique, mais aussi dans des manifestations végétatives perturbées.

Le caractère névrotique

D'après Lowen, le névrotique n'apprend pas de ses expériences, il réagit toujours de la même manière, s'enfermant dans des comportements stéréotypés et destructeurs. La personne est tiraillée entre le ressentiment et la culpabilité, entre l'attraction et la peur du rejet où se reconnaît bien le piège névrotique. Le conflit semble se situer entre le désir et la peur de ce même désir, par exemple le désir d'être aimé et la peur d'être aimé et c'est le refoulement de la partie négative qui en fait un conflit névrotique. «La personne névrosée lutte contre elle-même» (Ibid.). Cet auteur croit que l'«expérience œdipienne est cruciale pour le développement du caractère névrotique». L'enfant se sent en danger devant son désir du parent du sexe opposé et la rivalité envers le parent du même sexe et s'il développe un caractère névrotique, c'est parce que cela lui semble la seule solution. Comme il ne peut vérifier le bien-fondé de ses croyances, il préfère juguler ses passions et étouffer sa sexualité.

À l'opposé de Freud et Fenichel qui estiment que la névrose provient d'un mauvais refoulement du complexe Œdipe, Lowen soutient que le névrosé a peur de son destin et qu'il se débat pour ne pas le vivre, malheureusement, il s'assure ainsi, de façon inexorable, ce destin qu'il tente d'éviter. Ainsi, «le névrosé érige des murailles psychologiques, se forge une cuirasse musculaire pour se protéger de blessures éventuelles, et finit par s'apercevoir qu'il a, par ce processus de blindage, enfermé dans son être ce mal même dont il voulait tant se garantir» (Ibid.). Freud a aussi cette idée de destin, où il remarque que certaines personnes semblent toujours s'attirer les mêmes

déboires, par exemple, l'ingratitude de leurs protégés. Ils ont tendance à ne pas apprendre de l'expérience et à avoir de façon répétitives les mêmes schémas comportementaux, ce qu'il appelle la compulsion de répétition, qui peut être comprise «comme un effort de la personnalité à revenir à la situation même où elle a rencontré un obstacle dans l'espoir de s'en sortir un jour» (Ibid.).

D'après Lowen et Reich, (Ibid.) l'enfant est soumis à la pression des parents qui tentent de le «mouler» à leurs valeurs et à leur culture. Cependant, l'enfant résiste et il perd de sa spontanéité; il développe ainsi un caractère névrotique et a peur de la vie, «le caractère névrotique est la défense de la personne qui a peur d'être «brisée». L'enfant finira par se soumettre, ne réalisant pas qu'ainsi il se détruit, mais, une fois formé, le caractère névrotique cache et tait cette lésion, et c'est le refoulement qui immobilise le caractère dans une structure.

«La névrose consiste dans la perte de la pleine puissance orgastique et dans la formation d'une structure caractérielle qui lie l'individu moderne à une culture matérialiste orientée vers un pouvoir à valeurs bourgeoises. Si la suppression des sensations sexuelles n'est pas sévère, l'individu peut s'adapter aux mœurs culturelles sans développer des symptômes de maladie mentale ce qui ne veut pas dire pour autant qu'il soit en bonne santé émotionnellement parlant. Sa névrose serait alors d'ordre caractériel, et s'exprimerait par une rigidité d'attitudes. Si elle est sévère, la personne développera des symptômes de maladie ou un état d'engourdissement...» (Lowen, 1983)

La théorie de Lowen, sur la névrose, révèle ses origines psychanalytiques puisqu'elle situe l'origine de la névrose dans le conflit œdipien. Le prochain auteur, Adler, contemporain de Freud, avec lequel il a d'abord fraternisé pour ensuite s'en détacher, privilégie une approche où l'individu est conçu comme un tout. Sa théorie considère les individus comme des êtres vulnérables et qui doivent compenser cette

infériorité; l'issue possible pouvant se traduire par une croissance positive ou par une névrose.

Alfred Adler

À partir de ce que des auteurs intéressés aux problèmes de la nervosité ont rapporté, Adler (1970) dégage globalement les traits de caractère suivants : «(g)rande sensibilité, excitabilité, faiblesse irritable, suggestibilité, égoïsme, penchant pour le fantastique, absence du sens du réel» qui sont plus frappants et les plus nets, mais aussi sur des traits moins généraux comme «(...) désir de domination, méchanceté, bonté capable des plus grands sacrifices, coquetterie, poltronnerie et timidité, dissipation». Il fait part du «sentiment d'incomplétude» du névrotique dont parle Janet, et qui va dans la même direction que la sienne. Adler pense qu'il y a un sens dans la névrose: il y a un «sens» dans les phénomènes morbides, mais ce n'est pas suffisant pour comprendre la grande quantité désordonnée «...de tendances, d'impulsions, de faiblesses et d'anomalies...» (Ibid.).

Ce psychanalyste reproche à Freud de voir la source et la cause de la névrose dans la libido, d'en concevoir l'étiologie d'origine *sexuelle* et d'émettre l'hypothèse selon laquelle le névrosé «subirait la contrainte de désirs infantiles, principalement incestueux, qui surnageraient (...) en présence de certaines circonstances.» (Ibid.). Pour sa part, Adler propose «... que le but final de toute névrose consist(e) dans une *exaltation du sentiment de la personnalité*, dont la modalité la plus simple nous est donnée par *l'affirmation exagérée de la virilité*.» Les questions qu'il se pose sont : pourquoi l'homme veut-il montrer sa supériorité et pourquoi met-il tant d'efforts à garantir sa sécurité? À son

avis, «...c'est le sentiment menaçant d'insécurité et d'infériorité, sentiment qui engendre le désir irrésistible de trouver un but susceptible de rendre la vie supportable, en lui assurant une direction, source de calme et de sécurité» qui serait à l'origine d'une névrose (Ibid.).

Le nerveux est tellement hanté par son infériorité, qu'il se construit une «superstructure idéale» fictive qui devrait le sauvegarder. Au fil de ce travail, il devient plus sensible, prend plus de précautions, s'efforce d'anticiper tout ce qui pourrait lui arriver, devient «mesquin, insatiable, économe à l'excès», ainsi il finit par manquer d'objectivité. il n'a plus la tranquillité d'esprit qui sont l'apanage d'une santé psychique. Il développe deux réponses possibles : soit il laisse ses penchants agressifs prendre le dessus (réponse active), soit il feint une humilité et une soumission exagérée (réponse passive) pour atteindre son objectif de puissance (Ibid.). Le caractère névrotique est toujours «sensibilisé», constamment aux aguets, «sans cesse en contact avec le milieu et se projetant dans l'avenir». Le nerveux «lutte pour la réalisation de sa tâche, avec toutes les impulsions exagérément agressives, avec toute l'inquiétude et toute l'impatience qu'elle comporte.» (Ibid.). Il se préserve des mauvaises surprises grâce à des antennes qui lui permettent de mesurer et de comparer ce qui parvient à son attention, qui deviennent des réceptacles de toutes ses expériences passées et qui le rendront plus inquiet et manquant de sécurité. Ces traits rendent le sujet plus exalté et abaissent son seuil d'excitabilité par rapport à l'homme normal.

Tous ces «matériaux» préexistent aussi chez le caractère normal, mais ils endossent un caractère névrotique lorsque la personne doit prendre une décision. Celle-ci devient alors assoiffée de sécurité, ce qui la mobilise pour la rendre plus efficace et en

même temps elle devient plus dogmatique en renforçant les «lignes d'orientation secondaires» se rapportant aux traits de caractère. Le névrosé est incapable de s'adapter à la réalité car il peine pour l'obtention d'un but impraticable pour se défaire de son sentiment d'infériorité. Adler (Ibid.) cite : «D'après Freud, une névrose résulterait de la formation de pulsions perverses et de leur «refoulement manqué» dans l'inconscient». Pour sa part, il croit plutôt qu'il y aurait une prédisposition morbide due à l'infériorité des organes, assignant aux organes inférieurs une lutte beaucoup plus violente et fatale que celle tenue par les organes normaux. Cette infériorité leur donne une grande force de surcompensation, qui les rend plus adaptables, et qui peuvent acquérir une valeur plus grande grâce au domptage complet. Adler (Ibid.) suggère, et il n'est pas le seul, une liste inimaginable de déficiences physiques. Sa croyance est que l'homme nerveux provient de cette insécurité induite par son infériorité constitutionnelle et que, enfant, il est fortement porté à s'analyser. À partir du résultat de son analyse où il découvre toutes ses misères, l'enfant se fixe comme norme d'égaliser ou même de surpasser le père omnipotent. Cependant, ce faisant, il quitte le domaine de la réalité pour s'enfoncer dans celui de la fiction. L'enfant normal a lui aussi ces désirs, mais sous une forme plus faible.

L'enfant se trouve placé dans un milieu hostile dès sa naissance, c'est suite à ces tensions et malaises qu'il devient agresseur. Toutefois, son impuissance, ses inaptitudes lui donnent l'occasion de s'appuyer sur l'entourage, d'attirer l'attention. Il découvre souvent une satisfaction dans une «attitude de dénégation, de provocation, en se montrant réfractaire à toutes les tentatives d'éducation» (Ibid.). C'est donc en se montrant soit soumis ou soit insolent qu'il parvient à un certain degré d'élévation afin d'atteindre son but final, la virilité ou son équivalent. Le sentiment personnel dû à l'infériorité constitutionnelle des enfants est cependant refoulé au fur et à mesure qu'il s'éveille, et, à

cela, s'ajoute l'agressivité hostile du désir d'être aussi grands que les plus grands. Il s'accroche toute sa vie à ce désir, et continue d'agir comme s'il était un enfant. C'est ainsi que le névrosé adulte se mobilise et renforce ses lignes d'orientation. Le nerveux est donc obnubilé par son sentiment d'insécurité, «ses tentatives de solution par analogie avec des expériences» passées, sa peur du nouveau, des décisions et des épreuves. Son désir de satisfaire à la fois les exigences de la réalité et celles de son imaginaire le conduisent à une ambivalence et à une paralysie de mouvements. Lorsque la névrose est plus profonde, l'angoisse devient une réalité, et l'obsession apparaît (Ibid.).

Sa fuite dans le futur crée chez lui un certain nombre de caractéristiques telles que : «...un code de conduite soigneusement circonscrit, (...) (l)'exactitude, (la) ponctualité, (le) pédantisme (...) afin de se sentir supérieur aux autres, en se distinguant par la manière de travailler, de se vêtir, de se conduire.» (Ibid.) Ces caractéristiques peuvent lui apparaître comme étant très lourdes, et il se perçoit aisément comme une victime ou un héros. Le névrosé est avide, il «veut tout avoir», ce qui correspond à son envie d'être le plus fort. Il existe également, dans la névrose, un sentiment de culpabilité et une religiosité excessive qui le rendent souvent paralysé dans ses prises de décision. Pour se protéger, il a tendance à être égoïste, envieux, avare et il déprécie les choses et les gens. Comme son imaginaire l'entraîne dans des ruminations sur un passé pénible ou sur un avenir triomphant, il est plein de doute et d'hésitation et il éprouve de la difficulté à prendre des décisions. Adler (Ibid.) considère aussi que la précocité sexuelle et le penchant amoureux exagéré ainsi que des pratiques sexuelles comme la masturbation, les impulsions perverses, l'homosexualité (même si la psychologie actuelle n'est pas de cet avis) de même que l'impuissance, sont d'autres signes de la névrose.

Le névrosé agit habituellement sur un mode d'opposition : opposition entre le sentiment d'infériorité et l'exaltation du sentiment de personnalité, celle-ci étant la forme la plus primitive, mais aussi le «haut-bas» et le «viril-féminin», formes plus apparentes. Il arrive que le névrosé ne soit pas conscient de sa détresse, Adler en donne comme raison son orgueil ou le sentiment de personnalité. Terminons cette partie par la définition qu'il en fait lui-même : il entend «...par névrose, (...) l'exacerbation des prédispositions, la transformation symbolique des idées, des impressions, des sensations, des buts et des moyens de les réaliser, tout cela entre en action dès que le malade se trouve dans une situation dans laquelle il voit une menace d'humiliation et qu'il se dispose à fuir.» (Ibid.).

L'affiliation psychanalytique de Lowen et d'Adler est sans conteste et ce sont les seuls auteurs de cette approche qui sont considérés ici, à l'exception de l'introduction succincte concernant Freud. Karen Horney s'est aussi penchée sur la névrose, mais cette auteure a été omise parce que davantage clinicienne. Avec Ellis, nous aborderons un point de vue tout à fait différent; en effet, ce théoricien délaisse les explications plus psychiques pour s'attarder aux explications cognitives. Il met surtout l'accent sur les comportements plutôt que sur l'étiologie et, de ce fait, cette partie sera principalement descriptive.

Albert Ellis

Pour Ellis (1983), la presque totalité des gens agissent de façon névrotique, en ce sens que les gens agissent de façon à nuire à leurs propres intérêts. Cependant, il réserve l'appellation «névrosé» «aux personnes dont les sentiments semblent si déréglés et l'agir si inefficace ou si perturbé qu'elles se sentent fréquemment anxieuses, déprimées, blessées ou hostiles». De plus, il leur arrive souvent d'agir de «façon illogique,

irrationnelle, inappropriée et infantile»; elles s'éloignent des objectifs souhaités et sabotent leurs meilleures intentions. Souvent, malgré les apparences, elles ne mènent pas une vie agréable, et leur conduite névrotique est la plupart du temps limitée à quelques domaines de leur vie. De plus, les manifestations peuvent être multiples. La névrose indique surtout «une contradiction interne, une discordance entre (les) objectifs personnels et les moyens (...) utilisés pour y parvenir» (Ibid.). Ellis énumère les principaux symptômes de ce conflit émotif :

L'indécision, le doute, le conflit. Les «névrosés» ont tellement peur de se tromper qu'ils hésitent, ajournent, diffèrent leur décision. Ils ont un comportement plein de doute, d'indécision. Ils s'engagent difficilement et ont peur d'endosser leurs responsabilités.

La peur et l'anxiété. Les «névrosés» ont presque tous peur de quelque chose, et cette peur est irrationnelle. Ils ont peur de ne pas être aimés, d'être désapprouvés, de ce que les autres pensent.

La peur de l'incompétence. Ces personnes se sentent souvent sans valeur, méchantes. Elles sont très sévères avec elles-mêmes, car elles ne font que cela au lieu de qu'elles devraient faire. Elles se condamnent continuellement et ne font que voir leurs erreurs.

La culpabilité et l'autocondamnation. Les gens dont la névrose est plus grave sont souvent très blâmants pour eux-mêmes et pour les autres. Ils vivent selon un

code moral très strict; ils se condamnent sans pitié si leur conduite est trop relâchée alors que leur pensée est trop exigeante.

Sensibilité et méfiance exagérées. Les personnes troublées émotionnellement agissent souvent avec méfiance : ils croient non seulement que les autres ne les aiment pas, mais agissent de façon à être rejetés par les autres. Ils ressentent tellement de culpabilité face à leur conduite, qu'ils finissent par croire que les gens les voient comme eux-mêmes se voient et qu'ils méritent leur haine.

Hostilité et rancune. Beaucoup de ces gens ont tendance à détester les autres comme ils se détestent. Ils finissent par croire qu'il doivent se venger des injustices qu'on leur fait vivre. Ils sont souvent frustrés, et deviennent habituellement agressifs et hostiles envers ceux qui les briment, selon leur perception.

La complaisance exagérée. Plusieurs personnes s'abaissent afin de plaire aux autres et d'obtenir leur approbation. Ils se détestent pour leur conduite et essaient de compenser en dirigeant leur sentiments hostiles vers ceux à qui ils cherchent à plaire.

L'inefficacité et la stupidité. Les personnes atteintes de névrose travaillent souvent de façon anarchique, sans plan. Elles sont peu efficaces, même si elles réussissent. Elles en font parfois trop, ou font une dépense excessive d'énergie pour mener un projet à terme. Elles en arrivent parfois à être bloquées mentalement, sachant parfaitement bien quel est le problème, mais continuant de fonctionner de façon irrationnelle.

Le manque de réalisme. La plupart des «névrosés» ne voient pas la réalité telle qu'elle est en se mentant à eux-mêmes. Ils ont tendance à voir le monde à travers le prisme déformant de leur idéalisme, ayant tendance à «rationaliser, à fuir les problèmes, à blâmer les autres...»

L'attitude défensive. Parce qu'ils ont tendance à se mentir et à fuir une réalité déplaisante, les «névrosés» ont tendance à développer des mécanismes qui leur permettent de prétendre qu'ils sont mus par d'autres sentiments que ceux qui sont véritablement sous-jacents à leurs conduites. Les principaux mécanismes de défense sont : la rationalisation, la compensation, l'identification, la projection, le refoulement, la résistance, le transfert, les sentiments de supériorité, la réaction contraire, le refus d'agir.

La rigidité et la compulsion. Ces personnes se sentent menacées, peureuses. Elles vont souvent exercer un contrôle sur certains aspects (plus faciles) de leur vie, afin de se sentir plus en sécurité et s'y tenir de façon compulsive. Elles peuvent alors développer des rituels, lesquels, par leur pouvoir magique, leur permettront d'avoir un sentiment de puissance et les protégeront.

La timidité et l'isolement. Les personnes «névrosées» croient qu'elles vont facilement gaffer. Afin d'éviter qu'on remarque leurs erreurs, elles vont avoir tendance à agir de façon timide, à s'isoler, augmentant ainsi leur peur.

Les comportements antisociaux et psychopathiques. Afin de lutter contre leur sentiment d'infériorité, plusieurs «névrosés» vont se conduire comme des «durs» et

deviennent des révoltés. Bien qu'il soit rare que des «névrosés» soient «psychopathes», certains comportements psychopathiques cachent une infrastructure névrotique.

Les symptômes psychosomatiques et l'hypocondrie. Plusieurs personnes se sentent tellement inquiètes, qu'elles sont continuellement sous tension, permettant ainsi à leur organisme de développer des troubles physiques. Suite à l'apparition des troubles physiques, elles l'empirent en ayant leur trouble émotif comme excuse.

Comportements étranges et bizarres. Les personnes «névrosées» ont parfois des comportements étranges; elles s'inventent toutes sortes de manières bizarres de composer avec la vie. Habituellement, toutefois, elles ne sont pas détachées entièrement du réel.

La dépression. Ces personnes sont très portées à se prendre en pitié et à avoir des pensées très pessimistes.

L'égoïsme et l'incapacité d'aimer. Habituellement, les «névrosés» ont une soif dévorante d'être aimés, mais se sentent peu d'énergie et de désir de vraiment vouloir aider l'autre et l'aimer. Lorsqu'ils «tombent» en amour, ils deviennent souvent agrippants.

La tension et la difficulté à se détendre. Les personnes souffrant de ce trouble sont tellement préoccupées à savoir si ce qu'elles font est bien ou mal; elles se

préoccupent tellement de l'opinion des autres qu'elles ne peuvent parvenir à une véritable détente. Elles peuvent se sentir émotivement engourdis, et ont peur sans savoir de quoi.

La surexcitation et les manies. Certains, au lieu de déprimer, se lancent dans toutes sortes d'activités, se tenant toujours en état de stimulation pour éviter de s'arrêter à leurs troubles émotifs et cherchant souvent à attirer l'attention.

L'inertie. Une grande majorité de «névrosés» se sentent peu énergiques. Ils abandonnent à la moindre difficulté et à cause de leur échec, ils se sentent peu enclins à se remettre au travail, se demandant pourquoi la vie est si dure avec eux. Avec le temps, ils deviennent de plus en plus passifs.

L'ambition exagérée et la compulsion. Quelques «névrosés» se sentent obligés, pour compenser un complexe d'infériorité et combattre leur insécurité, de travailler de façon indue afin d'obtenir gloire et notoriété. Ainsi, ils pensent moins à leur souffrance psychologique et s'empêchent de faire d'autres activités qu'ils redoutent.

La fuite et le refus d'assumer ses responsabilités. Souvent, ces personnes fuient les responsabilités, se contentant de vivre de façon immature, refusant de vieillir. S'ils ne peuvent fuir, ils se rebellent ou boudent.

L'alcoolisme et l'usage des drogues. Une autre façon de fuir pour les «névrosés» est la consommation de produits chimiques euphorisants. Cependant, ce comportement se retourne contre eux, et, puisqu'ils ont de moins en moins confiance en eux, se détestent davantage et s'enferment dans un cercle vicieux malsain.

Auto-dépréciation et auto-punition. Certains «névrosés» sont tellement perfectionnistes et se mettent des exigences telles qu'il leur est impossible de les atteindre. Ils se sentent ensuite totalement incapables, ils se déprécient et finissent par se punir eux-mêmes plutôt que de «juger leur conduite déficiente».

En résumé, les «névrosés» ont la capacité d'agir de façon créatrice, sans hostilité. Cependant, comme l'opinion des autres est souvent importante et qu'ils ont horreur de l'échec, ils «créent et perpétuent (surtout par un langage intérieur constamment négatif) des émotions troubles et malsaines» (Ibid.). Ils ont une philosophie qui leur demandent d'atteindre la perfection, ils se détestent s'ils n'atteignent pas leur idéal. Il s'ensuit ensuite des émotions négatives et se détestent encore plus pour leur névrose.

Après cette revue des théories qui ont une conception plutôt pathologique, l'approche d'Eysenck permet d'aborder la question de façon plus opérationnelle et ce, dans un contexte centré davantage sur la «normalité». Nous passons donc de la névrose au névrotisme.

Le névrotisme* selon Eysenck

Définition

Eysenck, auteur très prolifique, a étudié la personnalité en l'abordant sous l'angle de l'analyse factorielle. L'essentiel de sa théorie porte sur le fait que la sphère totale de la personnalité peut se résumer à trois facteurs - types ou dimensions - qui se retrouvent

* De l'anglais *neuroticism*, est parfois traduit névrosisme, et parfois neuroticisme, selon les traducteurs. Les trois termes seront également utilisés dans le présent travail.

également dans la majorité des investigations faites dans le domaine de la personnalité. Ces facteurs sont bipolaires et ont reçu des appellations variées. Dans le système d'Eysenck, ils sont nommés psychotisme (ou psychosisme) opposé au contrôle de l'impulsion, extraversion opposé à l'introversion et névrotisme opposé à la stabilité. Les deux premiers facteurs n'entrant pas dans le cadre de notre recherche, nous ne nous y attardons pas et notre attention se concentre sur le dernier, le névrotisme.

L'étude du névrotisme se situe dans le contexte global de l'étude de la personnalité. C'est H. J. Eysenck qui propose cette dimension ou facteur de la personnalité. Eysenck (1950) tient fermement à expliquer sa position quant à son facteur «névrosisme» et la névrose afin d'éviter toute confusion. Pour Eysenck (1979), définir la névrose n'est pas facile, puisqu'il est difficile de la cerner et aussi parce que c'est un terme très souvent utilisé; «(l)a «névrose» est un terme employé pour désigner le comportement accompagné d'une forte émotion, mal adapté, et qui apparaît à la personne qui en est le siège comme insensé, inadéquat, mais qu'elle est impuissante à changer.» Les comportements obsessionnels, les peurs phobiques et de fortes réactions dépressives en sont des exemples. Ce qui est important, c'est que l'émotion, l'inadaptation et la relative prise de conscience sont des éléments toujours présents. «La névrose semble inintelligible, menaçante et étrangère à notre nature, parce qu'elle est paradoxale». Le névrosé veut une chose et en fait une autre et il poursuit ce comportement pendant plusieurs années; il souffre et sa souffrance ne lui rapporte rien, au contraire, elle lui fait du tort. (Eysenck, 1979). Cette conception de la névrose se rapproche de celles déjà vues chez les auteurs précédents. Cependant, le trait de «névrosisme» étudié par Eysenck, diffère de la névrose en ce sens qu'il n'a pas nécessairement une connotation pathologique, et cet auteur affirme qu'on peut retrouver le névrotisme dans une population «normale». Le névrotisme, tel

que défini par Eysenck, désigne «l'hyperréaction émotionnelle générale et la prédisposition à la dépression nerveuse sous l'effet d'un stress» (H. J. Eysenck & S. B. J. Eysenck, 1971).

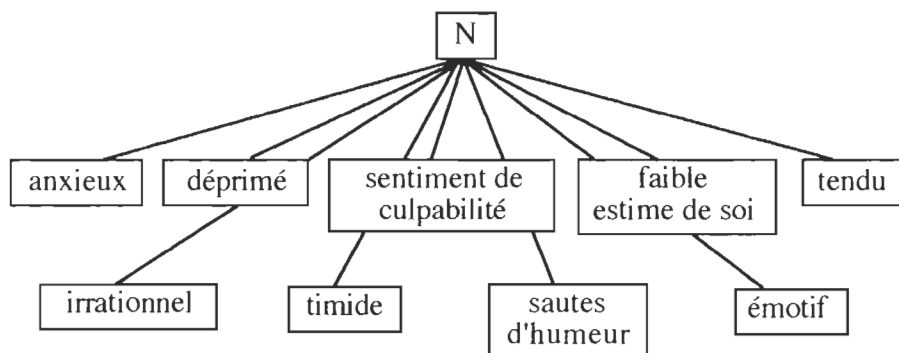


Figure 1. Traits corrélés formant le concept de névrotisme (N).
Tiré de H. J. Eysenck et M. W. Eysenck (1985)

Identification conceptuelle

Eysenck (1950) aurait préféré donner à ce facteur statistique une étiquette plus neutre, mais il n'a pas voulu allonger la liste de dénominations alphabétiques utilisées par d'autres auteurs. Son concept de névrosisme (N) est basé sur les corrélations entre les traits, et ce sont ces traits qui définissent le concept-type (voir Figure 1).

Distribution dans la population

En étudiant le névrotisme chez une population hospitalière, (1 000 sujets masculins et 1 000 sujets féminins), Eysenck (1950) a trouvé que les deux distributions avaient sensiblement la forme d'une courbe de distribution normale. Même s'il trouve cette découverte surprenante, il croit que l'explication réside dans la combinaison de deux facteurs : le facteur constitutionnel et le facteur ambiant, c'est à dire que l'on y retrouve

des personnes étant névrotiques mêlées avec des personnes étant moins névrotiques mais ayant subi une grande tension. Il lui apparaît donc que le névrotisme est continu et distribué plus ou moins normalement, et le terme «névrosique» désigne une personne qui occupe l'extrémité inférieure de la distribution de «l'adaptabilité générale» ou de «l'organisation de la personnalité» (Ibid.).

Caractéristiques du «névrotique»

Eysenck (Ibid.) décrivait le soldat névrosique comme étant «en moyenne une personne déficiente au point de vue mental et physique; il est au-dessous de la moyenne en ce qui concerne l'intelligence, la volonté, le contrôle émotionnel, l'acuité sensorielle et la capacité de se mettre en valeur. Il est suggestible, manque de persistance, est lent de pensée et d'action, pas sociable, et a tendance à refouler les faits désagréables.» Lors d'une étude sur un échantillon de 700 patients névrotiquement mésadaptés, Eysenck (cité in Monte, 1991) regroupe les items qui tendent à être corrélés à ce facteur et qui sont : «une personnalité mal organisée, la dépendance, l'anormalité avant la maladie, intérêts limités, renvoi du service militaire, anormalité chez les parents, foyer insatisfaisant, tonus musculaire piètre.»

Lorsqu'une personne a un névrosisme élevé, cela indique la présence de labilité émotionnelle et d'hyperréactivité. Ces personnes «ont tendance à être émotionnellement hypersensibles et ont des difficultés à retrouver un état normal après les chocs émotionnels. De tels individus se plaignent fréquemment de dérèglements somatiques diffus d'importance mineure tels que maux de tête, troubles digestifs, insomnie, douleurs dorsales, etc.; ils font aussi état de nombreux soucis, d'anxiété et d'autres sentiments désagréables. De tels individus sont prédisposés aux troubles névrotiques sous l'effet des stress, mais il convient de ne pas confondre de telles prédispositions avec la véritable dépression nerveuse; un sujet peut avoir un névrosisme élevé, tout en s'adaptant de manière adéquate au travail, à la vie sexuelle, à la famille et à la société (Eysenck, 1971).

Personnalité et névrose

Comme nous l'avons dit précédemment, les troubles névrotiques se répartissent sur un continuum, allant du normal, en passant par des formes bénignes jusqu'au plus sévères. Il existe une idée très répandue basée sur la prédisposition génétique, qui est l'assise de la théorie de la *diathèse au stress*, c'est-à-dire que les gens diffèrent quant à leur prédisposition au stress (diathèse) et que le fait d'être devant un stress social les fait «craquer». Plus la disposition est grande, moins le stress a besoin d'être marqué pour que la personne réagisse. Ce facteur de disposition génétique qu'il cherche à mesurer est ce que Eysenck appelle le «neuroticisme» (Eysenck, 1979).

Diathèse au stress

Pour Eysenck (Ibid.), les réactions névrotiques sont des réponses émotionnelles conditionnées et les deux aspects majeurs de la personnalité, le neuroticisme et l'introversion sont en rapport étroit avec ces deux types de réactions.

«Les individus à neuroticisme élevé se caractérisent avant tout par des émotions fortes et persistantes; telles sont leurs réactions typiques à la douleur, aux situations de conflit, aux situations génératrices de peur, qui constituent le «stress» de notre théorie de la «diathèse au stress»» (Eysenck, 1979)

Les personnes dont parle Eysenck, sont en danger de développer des réponses émotionnelles conditionnées fortes et tenaces; elles sont davantage inclinées à devenir névrosées que les sujets qui ont un neuroticisme faible, ayant des réponses émotionnelles inappropriées lorsqu'elles sont dans des situations semblables. Les personnes introverties ont un éveil du cortex cérébral (tension, nervosité, sommeil relaxation) plus élevé, ce qui les rend plus inhibées et Eysenck est porté à croire qu'elles sont plus facilement conditionnées que les personnes extraverties. Le système limbique (ou cerveau viscéral)

coordonne les activités du système nerveux autonome, qui commande l'expression des émotions. «Ce cerveau viscéral et les structures du système autonome sont la base physique des différences individuelles en neuroticisme et stabilité...» (Ibid.). Il ne fait aucun doute, selon la théorie de Eysenck, que ce sont les personnes introverties et ayant un neuroticisme élevé qui, génétiquement, sont prédisposées à devenir névrosées.

Le comportement social

La personne ayant un score élevé en névrotisme est portée à se retrouver dans des difficultés sociales de toutes sortes, parce qu'elle est émotionnellement instable (Wilson, 1981). Diverses recherches citées par Wilson ont montré que les personnes plus névrotiques se placent plus loin d'un expérimentateur que les autres et qu'elles évitent le regard. Un chercheur, Daly (in Wilson, 1981) a cependant trouvé que les gens anxieux regardent moins lorsqu'ils parlent à l'expérimentateur, mais qu'ils regardent davantage lorsqu'ils écoutent; ce qui implique que les personnes très anxieuses adoptent les deux stratégies opposées. Ces personnes sont aussi moins portées à parler spontanément lorsque l'expérimentateur leur donne des instructions (Stelmack, 1981). Les effets du névrotisme sur le comportement social ne semblent pas clairs. Puisque les personnes névrotiques ont un système nerveux autonome labile, elles sont portées à avoir peur et à éprouver de l'anxiété. Furnham (1981) trouve que les individus névrotiques évitent davantage les situations stimulantes, actives et exceptionnelles que les individus stables (H. J. Eysenck & M. W. Eysenck, 1985). Concernant les attitudes sociales, et les valeurs, le névrotisme n'est pas en corrélation puissante avec elles, mais un névrotisme élevé prédisposerait à l'ethnocentrisme et à l'intolérance des hors groupes (Stelmack, 1981).

Performances occupationnelles

Wankowski (cité par H. J. Eysenck & M. W. Eysenck, 1985) associe les personnes ayant des scores bas en névrosisme comme des personnes qui optent pour des cours à tendance pratique, alors que celles qui ont des scores élevés préfèrent les cours orientés vers les gens. Bendig (Ibid.) rapporte que les névrotiques (élevés) ont une aversion envers les occupations de type affaire, telle que banquier, administrateur et comptable.

Évaluation de la méthode d'Eysenck

Monte (1991) décrit la position philosophique d'Eysenck comme une méthode hypothético-déductive qui est une tentative d'explication des phénomènes observés et testés par la suite dans des conditions contrôlées. Cette stratégie de recherche atteint son sommet lorsque les prédictions de départ débouchent sur de nouvelles propositions, parfois totalement inattendues, et c'est à partir de telles prédictions que Eysenck dirige ses formulations sur la personnalité. Selon Monte (Ibid.), la stratégie hypothético-déductive de Eysenck est la méthode scientifique idéale. Sa théorie qui partait d'études empiriques et qui s'est enrichie au fur et à mesure que ses recherches suggéraient de nouvelles directions ou infirmaient ses hypothèses, a cependant quelques problèmes au niveau des concepts qui évoquent une faiblesse de base.

Eysenck (1950) s'efforce de découvrir «les principales dimensions susceptibles de (...) permettre la «mesure des émotions» et de démontrer expérimentalement que de telles mesures sont possibles.» D'après cet auteur, toutes les théories de la personnalité doivent être traitées par des méthodes statistiques et, dans l'état actuel des connaissances, cela peut se faire par des études factorielles. De telles analyses ont reçu des objections, notamment

par Thomson et Thurstone (cités par Eysenck, 1950), cependant, Burt (Ibid.) répond que «si l'analyse factorielle dit la vérité et rien que la vérité, nous ne pouvons la condamner pour ne pas dire toute la vérité.»

Le modèle d'Eysenck est éminemment réfutable, et il était destiné à l'être. Eysenck (1982) avoue, en plaisantant à demi, que son modèle est le seul à avoir été infirmé expérimentalement. Cependant, il s'est tellement réajusté ces dernières années que Monte (op. cit.) se demande si c'est encore une théorie. Il reconnaît toutefois que le modèle est complexe et couvre plusieurs aspects de la psychologie.

Grâce à son approche factorielle, Eysenck a rendu la mesure du névrotisme praticable par l'intermédiaire d'inventaires de personnalité. C'est pourquoi, nous retenons son concept de névrotisme comme première variable de notre recherche. Nous allons maintenant aborder la deuxième variable de cette recherche, soit le choix professionnel.

DEUXIÈME CHAPITRE

LE CHOIX PROFESSIONNEL

Lorsque les personnes atteignent l'adolescence, plus précisément vers la fin du secondaire jusqu'au début de la vingtaine, elles se retrouvent, la plupart du temps, à une étape de leur vie où elles doivent considérer de quelle façon elles désirent occuper leur vie professionnelle. Après un certain moment, elles en arrivent à prendre une décision. Comme nous le verrons, plusieurs théories se rattachent à ce processus décisionnel et l'expliquent de façon différente. Cependant, avant de passer aux théories proprement dites, une clarification concernant certains concepts qui pourraient porter à confusion sera apportée.

Selon la définition de Crites (Bujold, 1989), le «choix professionnel est l'expression d'une intention d'entrer dans une occupation donnée.» Et même si la littérature ne tient pas toujours compte des nuances, il importe de faire des distinctions entre **choix**, **préférence** et **aspiration**.

La personne fait un **choix** lorsqu'elle se préoccupe des facteurs personnels ou situationnels qui peuvent l'aider ou non à entrer ou à cheminer dans une profession et lorsqu'elle prend la décision de s'engager dans celle qui sera la meilleure pour elle à son point de vue. La personne exprime une **préférence**, lorsqu'elle opterait pour une profession donnée si elle n'avait pas d'empêchements. Par l'**aspiration**, la personne rêve à une situation qu'elle considère idéale.

Les théories

Parmi les théories qui expliquent les raisons d'un choix professionnel en particulier, nous retiendrons les six, qui, à notre avis, sont les plus représentatives de la question. Pour la plupart d'entre elles, le choix professionnel résulte d'une combinaison entre la personne et l'occupation; et, c'est ainsi que nous nous attarderons à la théorie des traits et facteurs, à l'approche psychanalytique, à la théorie de Roe aux approches développementales, à la théorie de l'apprentissage social, et finalement, à l'approche typologique de Holland qui s'intéresse aux tendances personnelles exprimées à travers le choix professionnel.

La théorie des traits-facteurs

La théorie des traits-facteurs est basée sur un jumelage entre les traits de personnalité et les caractéristiques d'un emploi. Partant de l'hypothèse que les traits de personnalité changent peu, et cataloguant les emplois selon les différentes qualités requises pour les occuper, la théorie des traits-facteurs assume qu'une personne aura beaucoup de satisfaction et présentera une plus grande performance si elle «cadre» bien avec l'emploi. Cette théorie propose donc que la personne qui identifie et analyse ses

forces et ses faiblesses et qui analyse aussi les caractéristiques de l'emploi, parviendra, grâce au raisonnement, à obtenir du succès dans un emploi donné (Brown, 1984, b).

Même s'il est peu probable, comme le fait remarquer Krumboltz (1994), que soit contesté le fait que certaines personnes sont mieux faites pour occuper un emploi que d'autres, cette approche est plutôt mécanique et cognitive et consiste souvent en une équation qui sursimplifie les complexités et n'aide pas à comprendre les processus émotionnels qui peuvent se présenter, ni l'acquisition des habiletés requises pour une recherche d'emploi. Brown (1984, a) suggère pour sa part, qu'il y a relativement peu de liberté de choix et que cette théorie ne se préoccupe pas des relations entre les valeurs, les besoins, les aptitudes et les intérêts ainsi que la façon dont ces relations opèrent de concert pour influencer le choix professionnel. Super (1957) trouve cette approche trop statique et c'est pour toutes ces considérations qu'elle ne sera pas retenue.

L'approche psychanalytique

La psychanalyse n'est pas, à proprement parler, une théorie du développement vocationnel; elle se rapproche davantage d'un système explicatif de la conception de la personnalité et, certains auteurs s'en sont inspirés pour proposer des hypothèses et des analyses (Bujold, 1989).

White, selon Bujold, met en relief la contribution de la psychologie, plus particulièrement la psychanalyse, en présentant trois notions fondamentales développées par Freud. Premièrement, la personnalité est formée de trois entités, le «ça», domaine des impulsions, le «surmoi» qui représente les contraintes extérieures et le «moi» qui est le régulateur entre les deux autres. Dans sa vision, il accorde la primauté aux impulsions.

Le deuxième concept de cette approche est celui des mécanismes de défense qui permettent à la personnalité de satisfaire ses besoins et conserver ses défenses. Enfin, il suit Freud qui met l'accent sur les premières années de l'enfant où se font les apprentissages importants (Ibid.). Même si Freud ne s'est pas attardé sur le sens du travail, il en a fait (avec l'amour) un signe de normalité, qu'il oppose au principe du plaisir. Hendrick, pour sa part, (Ibid.) ajoute aux notions freudiennes, le «principe du travail», car selon lui, le principe du plaisir et de réalité ne peuvent expliquer à eux seuls l'activité humaine; ainsi, l'homme trouve son plaisir dans l'«instinct de maîtrise». Un autre auteur suggère que le travail est une forme d'autopréservation. Comme nous pouvons le constater, toutes ces théories accordent une importance primordiale aux instincts.

L'analyste qui s'est le plus intéressé au choix professionnel, Brill, croit que l'humain accomplit des tâches pour survivre, en partant des principes de réalité et de plaisir, et les réalise grâce à la sublimation. Selon cet auteur (Bujold, 1989; Osipow, 1968), le choix professionnel est déterminé par des motifs inconscients et lui permet de «canaliser ses impulsions», ceux qui n'arrivent pas à sublimer de façon satisfaisante pouvant être conduits à la névrose. Le choix professionnel est aussi vu par d'autres auteurs comme un processus d'identification et de formation de l'identité, avec des facteurs émotifs, des impulsions d'ordre inconscient, qui peuvent entraîner une grande anxiété. Il peut être aussi considéré sous l'angle de l'implication du moi, où certaines réactions externes peuvent venir affecter (positivement ou négativement) la décision vocationnelle, souvent la première grande décision de la vie, dont le but est extérieur à la personne et qui demande l'affirmation de l'identité (Ibid.).

Les auteurs qui ont développé le schème le plus ambitieux, sont probablement Bordin, Wachmann et Segal (Osipow, 1968; Bujold, 1989) qui ont travaillé sur les gratifications reliées au travail. Cherchant à identifier les besoins de la personne en tenant compte de plusieurs dimensions, souvent rattachées aux expériences précoces de l'enfant, ils accordent une place importante à la personne dans son travail, mais aussi aux déterminants externes, comme la nécessité de travailler. Ils s'intéressent aussi aux blocages névrotiques, et, plus récemment, ils ont accordé une plus grande importance au développement de l'identité du «moi».

La force principale de la perspective psychanalytique est sa compréhension et son intégration avec la psychologie en général; elle place le développement vocationnel dans le contexte général du développement de la personne. Cependant, l'importance des caractéristiques personnelles ou des aptitudes est minimisée au profit des besoins, mécanismes de défense et des interactions vécues pendant l'enfance. Pour Bujold (1989), il ne peut s'agir d'une théorie, mais d'un ensemble de thèmes étudiés par différents auteurs. C'est une approche qui peut apporter un éclairage intéressant sur la dynamique du choix professionnel, mais, comme elle est plus axée sur la pathologie et, à cause de sa complexité, de sa faible valeur empirique, de la difficulté à la valider expérimentalement ou à réfuter ses concepts, elle ne sera pas retenue dans le cadre de cette recherche.

Théorie des besoins de Roe

La théorie des besoins de Roe postule que toutes les différences majeures de la personnalité résident dans les relations que les personnes ont avec les gens et les choses, et que ces différences proviennent des influences des pratiques éducatives. Roe (in Osipow, 1983) prétend que les expériences de la petite enfance sont probablement reliées

au choix professionnel et que ce dernier répond aux besoins de la personne, ceux-ci étant influencés par la génétique. La motivation résulte principalement de l'intensité des besoins qui sont fonction des privations combinées à la structure génétique, cependant, elle ne réussit pas à donner la nature des détails des interactions qui entrent en jeu.

Nous ne nous appuierons pas sur cette théorie, car les formulations générales sur l'aspect génétique sont très difficiles à tester. De plus, ses études ne portaient que sur des gens exceptionnels et les résultats sont difficiles à généraliser. Elle a suscité de nombreuses recherches, mais ses prédictions n'ont pu être confirmées; ainsi, il est difficile de valider sa théorie d'autant plus qu'il y a plusieurs ambiguïtés et qu'il est ardu d'évaluer la relation parents-enfants plusieurs années après qu'elle se soit produite (Ibid.). D'après Pelletier, Noiseux et Bujold (1974), cette théorie manque de portée scientifique et Brown (1984 a) ajoute qu'elle ne clarifie pas comment se fait le choix vocationnel.

Les approches développementales

Ginzberg: Au départ, Ginzberg et ses collaborateurs (Osipow, 1983) ont défini le choix vocationnel comme étant un processus irréversible, survenant à des périodes relativement clairement marquées et caractérisées par une série de compromis entre les désirs de l'individu et ses possibilités. Cette théorie est basée sur des concepts généraux qui se retrouvent en psychologie développementale, sous-tendus ici par des modèles freudiens du développement. Ainsi, les théoriciens assument que le processus du choix survient à l'adolescence et qu'il est relié aux transformations physiques et au stress. Ils proposent une série de tâches systématiques et prévisibles auxquelles les jeunes gens vont faire face à l'adolescence, et qui vont atteindre leur apogée au début de la vingtaine lorsqu'ils font un choix spécifique. Les principales variables impliquées dans le

choix professionnel portent sur le facteur de réalité, l'influence du processus éducatif, les facteurs émotifs ainsi que les valeurs de la personne.

Pour Osipow (1983), les évidences théoriques qui supportent cette théorie sont partagées. Il semble, en effet, que les étudiants vivent des expériences différentes selon leur âge; mais, la nature de ces stades, à quel moment ils interviennent et dans quel ordre manquent de clarté. Leur échantillon, très petit, et l'absence d'analyses statistiques ne permettent pas de vérifier les généralisations des chercheurs. La théorie ne clarifie pas les notions de préférence, de choix et de réalisation (Osipow, 1983), elle est incomplète dans le domaine des concepts développementaux (Yost & Corbishley, 1990), et elle a des applications limitées (Zunker, 1990). L'un des principaux reproches de cette théorie réside dans le fait qu'il n'y a eu aucun test administré (Osipow, 1983), interdisant ainsi l'évaluation du rôle des facteurs personnels et émotifs; de plus, elle se préoccupe peu des variables psychologiques (Brown, 1984 a), ce qui est la raison principale pour laquelle elle ne sera pas utilisée dans cette recherche.

Donald Super: Les idées de Super sont principalement influencées par la théorie de l'image de soi, qui suggère que le comportement reflète les tentatives d'un individu et qui l'amènent à développer une pensée lui permettant de s'autoévaluer et de s'autodécrire. Ainsi, Super (in Osipow, 1983) propose que les gens sont poussés à réaliser leur image de soi en choisissant une occupation qui leur permettra de se développer de façon plus prévisible. De plus, les agissements qui servent à réaliser cette image de soi vocationnelle sont fonction du stade développemental auquel l'individu est rendu. L'image de soi se développe avec le temps et avec les expériences qui la font se modifier continuellement. Les patrons de carrière que les personnes peuvent vivre sont le

résultat de plusieurs facteurs qui sont d'ordre psychologiques, physiques, situationnels et sociétaux.

D'après Osipow (1983), les critiques sont plutôt favorables à cette théorie dans l'ensemble, la considérant comme une théorie bien ordonnée et très systématique. Elle a été révisée pour être plus utile aux chercheurs et plusieurs études supportent cette théorie, sauf la partie concernant les nombreux stades qui semble plus confuse (Ibid.), et elle manque de qualités intégratives (Brown, 1984 a). À cause du peu d'importance qu'elle accorde aux composantes de la personnalité, tenant davantage compte des facteurs externes plutôt qu'internes (Tiedman, 1984), il ne sera pas tenu compte de cette théorie.

Tiedman & Miller-Tiedman: Ces auteurs (Osipow, 1983) considèrent le développement de la carrière comme une fonction du développement de soi, qui devient de plus en plus différencié et compréhensible avec le temps. Le soi est considéré comme une entité qui s'étend ou se contracte, et qui prend des décisions à des moments de rupture avec le passé. Le processus de décision suit une séquence allant d'une pensée plus confuse à une plus grande clarification; l'individu pouvant toujours revenir sur un choix. Le choix de carrière est le critère d'un «construit personnel» où l'individu est l'opérateur qui contrôle sa propre carrière.

Osipow (1983) estime que le système de Tiedman est difficile à comprendre et que ce serait difficile de le rendre opérationnel. Il semblerait que ce soit une théorie plus philosophique qu'orientée vers le choix de carrière. Il y a peu de données empiriques pour supporter cette théorie (Zunker, 1990; Yost-Corbinshley, 1990) et c'est une approche de développement cognitif basé sur des prises de décision selon un processus de

résolution de problème. Pour Brown (1984, a), certains termes ne sont pas bien définis. Comme les théories précédentes, celle-ci n'apporte pas suffisamment d'éclaircissement sur les facteurs de la personnalité pour être retenue.

Théorie de l'apprentissage social

Cette théorie diffère des autres en étant davantage explicite sur les facteurs héréditaires et les événements qui surviennent dans l'environnement d'une personne, la façon dont ils surviennent ainsi que les gains et les conséquences des différentes possibilités encourues par le choix d'une carrière. Elle s'intéresse également aux histoires d'apprentissage, c'est-à-dire l'apprentissage associatif et l'apprentissage instrumental; en dernier lieu, elle accorde de l'importance aux compétences relatives aux tâches qui sont le résultat des interactions de l'hérédité, de l'environnement et de l'apprentissage. C'est à travers ses expériences que l'individu développe une grande variété de compétences, d'attitudes, d'habiletés cognitives et de réponses affectives. Les conséquences qui en découlent sont les généralisations faites par l'observation personnelle et qui peuvent s'exprimer par les intérêts, les compétences relatives aux tâches et les résultats qui s'expriment dans le choix spécifique d'un emploi. Les généralisations s'acquièrent par des renforcements positifs ou négatifs, les compétences, de même que les facteurs de prédictibilité en fonction d'une carrière sont aussi soumis à des influences positives ou négatives (Osipow, 1983).

Cette approche s'avère positive par la grande clarté des objectifs et des moyens pour atteindre ces objectifs, ainsi que l'apport des influences sociales et environnementales (Ibid.); elle se prête bien à la vérification expérimentale (Bujold, 1989). Pour Brown (1984,a), les concepts de la théorie sont bien définis, les interactions

soigneusement dépeintes, cependant, elle néglige l'aspect développemental où se trouve sa plus grande faiblesse. Peu de propositions, malgré la production de centaines de recherches sur les facteurs, ont été testées parmi celles reliées au choix de carrière. L'insuffisance des données (Osipow, 1983) ne permet pas de valider la théorie et l'accent est mis surtout sur le choix lui-même et non pas sur les processus d'ajustement. Comme cette approche néglige les facteurs de la personnalité, elle ne pourra non plus être sujette à l'élaboration de cette étude.

Le choix professionnel selon l'approche typologique

La théorie de Holland

Holland est un théoricien d'inspiration psychanalytique qui s'intéresse aux tendances personnelles qui se manifestent lors du choix professionnel. Lorsque la personne fait un choix professionnel, elle se trouve à un moment de sa vie où elle est le résultat de son hérité et de multiples influences de son milieu: famille, classe sociale, culture, compagnons etc. Cette personne a développé un style particulier face aux demandes de la vie et elle désire s'exprimer dans un milieu qui lui convient. Elle cherchera donc un milieu où elle peut exploiter ses aptitudes et manifester ses attitudes, ses valeurs et éviter ce qui lui déplaît (Pelletier, Noiseux et Bujold, 1974). Elle a tendance à s'entourer de milieux et de gens qui répondent à ses compétences, à sa vision du monde.

Pour Holland, (ibid.) l'«orientation personnelle» d'une personne est son *type*, et ce type est l'ensemble «(d)es aptitudes, (d)es attitudes et (d)es valeurs qui (la) caractérisent(...), ses mécanismes d'adaptation, ses traits personnels, ses aspirations.»

Bref, cette typologie «sert à décrire la personne, son environnement et les interactions entre les deux.» (Bujold, 1989).

Principes de base

La théorie de Holland sous-tend quatre principes de base. 1) Dans la culture nord-américaine, la plupart des personnes peuvent être situées dans six types : Réaliste, Investigateur, Artistique, Social, Entreprenant, ou Conventionnel. 2) Il y a six types d'environnement : Réaliste, Investigateur, Artistique, Social, Entreprenant, ou Conventionnel. 3) Les gens recherchent des environnements où ils pourront exercer leurs aptitudes et leurs compétences, exprimer leurs attitudes et valeurs et avoir des problèmes et des rôles agréables. 4) Le comportement d'une personne est déterminé par l'interaction entre sa personnalité et les caractéristiques de son environnement (Zunker, 1990; Bujold, 1989). Ainsi, lorsqu'on connaît le type de la personnalité ainsi que le type d'environnement de cette personne, on peut prédire des variables comme les choix, les changements, les succès que cette personne pourra connaître dans sa carrière.

L'ordre de préférence d'une personne pour les six environnements représente ce que Holland nomme la «hiérarchie développementale». Cette hiérarchie a une grande importance. Ainsi, si un choix professionnel domine nettement les autres, une personne devrait pouvoir faire un choix professionnel avec le minimum d'hésitation et de difficulté. D'autre part, une personne qui a deux orientations d'égale force aura plus de difficulté à décider entre les professions qui satisferont ses deux tendances. Holland dit aussi que le succès, la stabilité dans le choix d'une profession peuvent être influencés par la hiérarchie développementale. «Il semble (...) que des personnes possédant les intérêts caractéristiques du groupe professionnel dont ils font partie (selon la typologie de

Holland) réussissent mieux que d'autres dont les intérêts sont moins typiques du groupe en question.» (Pelletier, Noiseux et Bujold, 1974).

D'après Holland cela va encore plus loin; lorsque deux personnes choisissent la même profession, elles ont aussi des personnalités semblables. Ainsi, la connaissance de leur choix professionnel permet la connaissance de leur personnalité et explique leur comportement. Il n'est plus nécessaire de faire une distinction entre théorie de la personnalité et théorie des intérêts, car selon son schème, «l'intérêt exprime la personnalité.» (Ibid.)

Les notions de base

Holland avance quatre notions : la **cohérence**, qui se rapporte au rapport étroit entre deux types, soit chez une personne ou dans un environnement. ainsi, certaines paires ont plus de proximité que d'autres. Le degré de précision avec lequel une personne ou un environnement est déterminé est la **différenciation**. Une personne peut donc avoir un type dominant, avec peu de caractéristiques des autres types alors qu'une autre aura un équilibre des types; ce sera une personne indifférenciée. Le même phénomène peut s'observer dans les milieux. Un troisième concept que Holland préconise est le **concept d'identité** qui explique «dans quelle mesure une personne a une image claire et stable de ses buts, de ses intérêts et de ses aptitudes,» ou jusqu'où une organisation a pu se définir d'une façon ou d'une autre dans son mode de fonctionnement et sa mission. La dernière notion est la **congruence**, qui est «la correspondance entre les types et l'environnement.» Un environnement Conventionnel apportera plus de satisfaction à une personne de type Conventionnel qu'à une personne de type Artistique (Bujold, 1989).

Principes sous-jacents

Suite à des observations et à des expériences, Holland propose les principes suivants : 1) le choix d'une vocation est l'expression de la personnalité et pas seulement l'énoncé d'un intérêt; 2) les inventaires d'intérêts sont en réalité des inventaires de personnalité; ainsi, le choix vocationnel est une représentation des motivations, des aptitudes, des connaissances, de la personnalité d'un individu. L'occupation devient pour lui «un mode de vie, un environnement» (Bujold, 1989), le choix occupationnel est donc une projection de sa personnalité. 3) Les perceptions des gens concernant les occupations sont, en grande partie, des perceptions valides; c'est à dire que les gens pensent de manière semblable et, de plus, ces perceptions sont assez stables. 4) Les gens ayant une personnalité et une histoire semblables sont portés à se regrouper dans une même occupation. 5) La «satisfaction, la stabilité et le succès sur le plan vocationnel» sont dus à la congruence entre la personnalité de l'individu et son environnement au travail (Bujold, 1989).

Les types de personnalité

D'après Holland, la personnalité est le résultat de l'hérédité d'une personne ajoutée à ses expériences de vie pendant son enfance. Ces expériences lui donnent des possibilités et des renforcements selon le milieu d'où il vient et se transforment peu à peu en intérêts; et c'est dans la poursuite de ces intérêts qu'il forgera des compétences qui deviendront d'autres sources de renforcements. Finalement, il en découlera un **type de personnalité**, c'est-à-dire une personne ayant des comportements particuliers dans ses valeurs, ses préférences, ses styles d'adaptation et dans les autres domaines de sa vie.

Holland (in Bujold, 1989) donne une description des six types de personnalité de son modèle. La personne de type **Réaliste** qui aime la manipulation d'objets, qui a un sens pratique et qui évite les occupations à caractère social. La personne possédant le type **Investigateur** aime la recherche, fuit les activités sociales, répétitives ou de persuasion; elle a tendance à l'introversion et à être intellectuelle. Pour sa part, la personne de type **Artistique** préfère les activités libres, créatives; elle est non conformiste, originale et peut être désordonnée. La personne de type **Social** recherche le travail avec les autres, elle aime les aider, les comprendre et elle est chaleureuse, généreuse, coopérative. Chez la personne de type **Entreprenant**, on retrouve ce désir de travailler avec les autres mais pour les diriger, les organiser ou pour des gains économiques; elle est ambitieuse, extravertie, énergique. La personne de type **Conventionnel** préfère les activités ordonnées, bien définies, systématiques; elle est consciencieuse, efficace, inflexible, inhibée et pratique.

Les mesures des types

Chacun des types d'une personnalité peut se mesurer de façon qualitative et quantitative. Le plan qualitatif peut se dévoiler par le type qui domine chez cette personne ou par l'occupation qu'elle professe. La mesure quantitative est découverte grâce à l'Inventaire de préférences vocationnelles (VPI) où la cote la plus haute détermine le type de personnalité de l'individu et où toutes les cotes obtenues déterminent son profil ou patron de personnalité. Deux autres instruments sont aussi utilisés: le *Self-directed Search* (Orientation par soi-même) et l'inventaire d'intérêts Strong-Campbell (Bujold, 1989).

Les sous-types

Le sous-type est «un patron de personnalité qui comprend de deux à six types.» (Bujold, 1989). En regard des sous-types, il convient de situer les notions de cohérence, de différenciation et d'identité. La **cohérence** psychologique d'un patron existe lorsque les types qui décrivent un individu sont voisins les uns des autres. Ainsi, les types Social et Entreprenant ont certaines choses en commun comme le désir de travailler avec les autres; alors que le sous-type «Artistique-Conventionnel» est incohérent puisqu'il oppose originalité et conformisme, impulsivité et contrôle ainsi que art et affaires (Holland, 1985).

L'expression de la **différenciation** d'un profil est numérique; il s'agit de faire la différence entre le score le plus élevé et le plus faible (qui varient entre 0 et 14) : en d'autres termes, c'est l'étendue des scores. Les patrons bien différenciés ont des pics élevés alors que ceux qui sont peu différenciés sont relativement plats. Dans les cas extrêmes, une personne différenciée ressemble surtout à un type unique et pas aux autres alors qu'une personne indifférenciée ressemble à chacun des types à peu près même degré. Le premier type est un individu plutôt prévisible alors que le dernier type possède comme trait caractéristique l'imprévisibilité (Holland, 1985). Enfin, pour compléter ces deux premières mesures, Holland a créé un inventaire qui mesure l'identité, en clarifiant les buts et les perceptions de soi d'une personne : *My Vocational Situation* (Holland, Daiger et Power, 1980). Grâce à ces notions, Holland suggère qu'un «sentiment d'identité nettement dégagé de même qu'un profil différencié et cohérent» permettent de mieux cerner une personne dans ses comportements et ses buts (Bujold, 1989).

Relations entre les types

Holland (1985) présente un modèle hexagonal dans lequel il présume que les ressemblances psychologiques entre les types sont inversement proportionnelles aux distances qui les séparent. Ainsi, comme le représente la Figure 2, plus la distance est courte, plus grande est la ressemblance. Par exemple, le Conventionnel et le Réaliste sont près l'un de l'autre et ils se ressemblent par contre, le Conventionnel et l'Artistique sont éloignés; donc, ils sont très différents. Un degré de similitude intermédiaire pourrait se trouver entre les types Conventionnel et Investigateur.

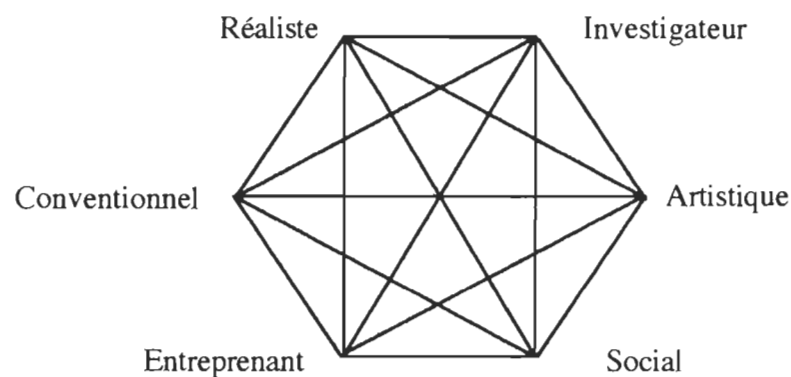


Figure 2. Modèle hexagonal des ressemblances et des interactions entre les types. Source : Holland, 1985.

Le modèle hexagonal a trois usages dans la théorie. 1) Il définit le degré de cohérence dans le patron de personnalité qui s'illustre lorsqu'un individu Conventionnel exprime aussi des intérêts dans les catégories adjacentes du Réaliste et de l'Entreprenant, c'est-à-dire lorsque ses deux premiers choix ont des similarités l'un par rapport à l'autre sur l'hexagone. Ainsi, les types adjacents tels que Conventionnel et Réaliste sont les plus cohérents alors que les types opposés comme Artistique et Conventionnel sont les moins cohérents. Ceux qui ont une distance intermédiaire, comme les types Artistique et

Réaliste, sont plutôt dissemblables (Zunker, 1990). 2) L'hexagone définit la cohérence de l'environnement de la même manière; dans ce cas, on utilise le pourcentage de personnes faisant partie de chacune des catégories et 3) l'hexagone détermine le degré de congruence entre la personne et son environnement. La personne artistique est congruente lorsqu'elle est dans un environnement artistique et elle est moins congruente lorsqu'elle se trouve dans un environnement conventionnel; ce qui permet de prédire le degré de satisfaction, de succès dans un emploi et même de changement (Holland, 1985).

Les études faites par Holland l'ont amené à prédire certaines hypothèses concernant le choix vocationnel, le patron de personnalité, le champ d'études, l'adaptation au milieu scolaire, les aspects sociaux et la résistance aux influences du milieu (Bujold, 1989).

Les environnements

Holland définit ses six environnements à partir du principe selon lequel les personnes créent l'ambiance du milieu où elles vivent. Ainsi, un environnement Conventionnel est dominé par des personnes de type Conventionnel. Il peut aussi prédire si une personne pourra s'épanouir dans tel environnement. Cependant, il faut apporter des nuances: les environnements ne sont pas des entités homogènes, la perception d'une personne à l'égard de son environnement, souvent influencée par ses parents ou ses pairs, peut être différente de celle d'une autre; les règles formelles d'une institution peuvent différer des règles informelles, les influences patronales peuvent jouer différemment selon l'importance d'une entreprise.

Holland, présente les environnements de la même manière que les types de personnalité. Chaque environnement offre des possibilités différentes qui varient selon la majorité qui a le groupe dominant. La cohérence et la différenciation d'un environnement sont similaires à celles de l'individu. «Un environnement cohérent et différencié offrira un cadre dans lequel l'individu sera encouragé explicitement à adopter certains comportements, et sera récompensé s'il les adopte; dans un milieu incohérent et indifférencié, la personne se verra confrontée à des attentes divergentes et ambiguës.» (Bujold, 1989). Diverses mesures existent pour mesurer l'identité d'un milieu, habituellement l'identité serait élevée lorsque le nombre d'occupations est restreint.

Relations entre les types et les environnements

La **congruence** est le premier aspect de cette relation. Elle est à son degré maximal lorsqu'une personne possède un type dominant qui est le même que celui de l'environnement où elle évolue. Si une personne se retrouve dans un environnement qui est l'opposé de son type, elle a peu de chances d'exploiter ses capacités, de recevoir des renforcements de se sentir compétente et efficace et serait confronté à des valeurs qui ne seraient pas siennes. Dans un environnement congruent, elle peut au contraire utiliser tout son répertoire et se sentir acceptée et appréciée. D'après les recherches, (Spokane in Zunker, 1990) la théorie de la congruence est fortement reliée aux performances et à la persévérance dans les matières académiques, à la satisfaction dans l'emploi, et à la stabilité du choix.

La **cohérence** est aussi importante, car elle signifie qu'une personne a «réussi l'intégration de ses intérêts, de ses compétences, de ses valeurs, de ses traits et de ses perceptions» (Bujold, 1989). Pour l'environnement, la cohérence signifie aussi

l'intégration et qu'elle influence la direction de l'entreprise. La prédiction des comportements individuels est aussi plus facile lorsque la personne est cohérente et qu'elle vit dans un milieu cohérent.

La **différenciation** joue un rôle que ce soit au niveau individuel ou de l'environnement. Holland estime qu'à des degrés égaux de cohérence, de congruence et d'identité, il est plus facile de prédire les interactions entre une personne et un milieu différenciés (Bujold, 1989).

L'**identité** est aussi une variable qui joue un rôle important dans l'interaction entre une personne et un milieu. Ainsi une personne ayant une identité bien définie aura des comportements prévisibles dans un environnement lui offrant peu de situations.

Toutes les combinaisons entre ces cinq variables sont possibles. Cependant, une personne congruente, différenciée et ayant une identité bien définie se réalisera de façon optimale dans un environnement qui présente ces mêmes caractéristiques; bien qu'il soit difficile, selon Holland de préciser celle qui a le plus d'influence. Selon lui, ce serait la congruence, suivie de la différenciation et de la cohérence qui seraient les plus importantes; le rôle de l'identité restant à établir (Bujold, 1989).

Stabilité et changement

Grâce à cette conceptualisation des processus d'interaction, Holland tire des hypothèses tant au point de vue vocationnel, scolaire, que personnel ou social. Il propose que les interactions congruentes sont des facteurs de stabilité, alors qu'une interaction incongruente favoriserait les changements de comportement. Une personne oeuvrant dans

un milieu incongruent chercherait un milieu plus congruent soit en changeant d'emploi soit en changeant ses comportements. Si son profil est bien différencié, elle optera pour la première solution, cependant, si son profil est indifférencié, elle essaiera de se transformer (Bujold, 1989).

Holland propose aussi que la continuité dans la carrière provient jusqu'à un certain point de la permanence dans les caractéristiques personnelles de même que le caractère relativement fixe, sous plusieurs aspects, du milieu de travail. La satisfaction d'un individu sera influencée par la congruence entre son style et son environnement d'autant plus que cette personne fera preuve de maturité vocationnelle, et une personne est «vocationnellement» mûre lorsqu'elle peut exprimer une préférence professionnelle et qu'elle présentera un profil de personnalité différencié et cohérent. De plus, la maturité vocationnelle permet de prendre de bonnes décisions sur le plan vocationnel (Bujold, 1989). La notion de l'identité est un élément plus nouveau dans la théorie de Holland; cependant, l'identité serait en corrélation positive avec la capacité de décider et de s'engager.

Résumé de la théorie de Holland

Holland soumet l'hypothèse que les choix de carrière sont une extension de la personnalité et une tentative d'élargir son style comportemental dans le contexte du monde du travail. Il suggère (in Osipow, 1983) l'existence de six types d'environnement : le Réaliste, l'Investigateur, l'Artistique, le Social, l'Entreprenant et le Conventionnel. Il croit que chaque individu doit s'ajuster à ces six types par l'orientation personnelle. Les orientations personnelles ont les mêmes dénominations que les environnements pré-cités

et sont caractérisées par une série de qualités spécifiques. Selon Holland (ibid.), la personnalité résulte des influences génétiques et environnementales et il indique comment les orientations personnelles influencent le comportement vocationnel: lorsqu'une orientation est clairement dominante, l'individu choisit un environnement qui y correspond. S'il y a une ou plusieurs orientations de force à peu près identique, l'individu aura de la difficulté à faire un choix. L'autoévaluation de la personne, influencée par son histoire de vie et par son intelligence, conduit au niveau de hiérarchie, c'est à dire la formulation des orientations personnelles. En plus de l'orientation personnelle, le patron des orientations intervient pour déterminer la hiérarchie individuelle qui exerce une influence significative selon que le patron des orientations est inconsistant ou non.

Évaluation de la théorie de Holland

Un point qui reste à développer dans la théorie de Holland, est la façon dont les types se développent. Il semblerait que les valeurs du milieu familial, l'occupation du père, les attitudes dominatrices de la mère peuvent avoir une certaine influence, et que les types développés par les enfants ressemblent à ceux des parents. La plupart des chercheurs jugent que la théorie de Holland est très compréhensible dans son cadre théorique. Les données sont nombreuses, il a fait des études longitudinales et il a tenté d'évaluer plusieurs corrélations comprenant les facteurs personnels, familiaux et d'actualisation. Sa théorie présente une stabilité remarquable par delà les années. Plusieurs recherches s'accordent pour confirmer son modèle hexagonal pour les types de personnalité. Les prédictions quant à l'orientation personnelle et le choix vocationnel se sont avérées claires et consistantes avec les prévisions (Osipow, 1983). Les recherche de

Holland sont extensives à un niveau impressionnant. Il semble que ses études sur les orientations existent à peu près comme il les décrit et qu'elles sont fortement corrélées au choix vocationnel des étudiants. Holland a été très sensible aux résultats de ses découvertes et a su remanier sa théorie. Il a débuté, à l'instar de Roe, d'une théorie pour expliquer le choix vocationnel et en est rapidement arrivé à une théorie plus globale de la personnalité. Dans l'ensemble, c'est une théorie très positive où les faiblesses se manifestent au niveau des processus et des causes menant au développement vers telle ou telle orientation (Ibid.) et elle est surtout descriptive (Zunker, 1990). Brown (1984, a) reconnaît que la théorie de Holland est très parcimonieuse et même s'il n'a pas apporté de vraies connaissances dans le développement et les changements au niveau de la personnalité, il n'en demeure pas moins l'un des chefs de file du choix de carrière et que ses idées seront viables et utiles encore un bon moment. Comme Holland (ibid.) considère le choix professionnel comme une expression de la personnalité, et qu'on peut considérer les choix d'une personne en terme de théorie de la personnalité, ce sera la théorie sur laquelle nous nous appuierons dans le présent travail, d'autant plus qu'elle s'avère l'une des théories ayant un bilan des plus positifs.

TROISIÈME CHAPITRE

HYPOTHÈSES

Après cette revue des principales théories concernant le névrotisme et le choix professionnel, nous posons la possibilité que le névrotisme puisse être une caractéristique plus présente chez certains groupes d'individus, selon leur intérêts professionnels. En effet, certaines études se sont attardées aux rapports entre les intérêts et les tendances névrotiques, (Super, 1964), même si les résultats sont partagés et parfois contradictoires. Notre intérêt pour ce domaine nous amène à vouloir approfondir les relations pouvant exister entre les niveaux de névrotisme et l'appartenance à un type de personnalité de la typologie de Holland. Serait-il possible, alors, que les personnes possédant des traits de névrotisme plus accentués présentent un profil moins cohérent et moins différencié, démontrant ainsi une certaine difficulté à faire des choix, y compris des choix professionnels? C'est ce que nous tenterons de découvrir grâce aux hypothèses suivantes.

Première hypothèse

Plusieurs chercheurs, dont Feather, Sternberg (cités par Descombes, 1971) et Eysenck & Castle (cités par Eysenck, 1988), présentent les personnalités artistiques comme étant plus névrotiques que d'autres personnalités. Dans notre recherche, nous désirons comparer des étudiants en arts plastiques à d'autres qui semblent être leurs opposés, des étudiants en administration, lesquels sont perçus comme étant des personnes plus stables, plus conventionnelles. Le rapprochement entre ces deux catégories de personnalité pourrait permettre de faire ressortir plus distinctement les différences au niveau du névrotisme mesuré par l'E.P.I., ce qui nous amène à formuler l'hypothèse suivante : les étudiants en art cotent plus haut sur l'échelle du névrotisme que les étudiants en administration.

Deuxième hypothèse

Les théories sur la névrose nous permettent de penser que la personne qui en souffre peut avoir certaines difficultés à effectuer des choix, possiblement lors de sa prise de décision pour le choix d'une profession. Bien que le névrotisme ne constitue pas une pathologie proprement dite, nous croyons cependant que les personnes ayant un niveau de névrotisme élevé auront tendance à démontrer plus de confusion dans leur profil d'intérêts professionnels. La deuxième hypothèse s'énonce donc comme suit : les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil plus indifférencié que les étudiants en administration.

Troisième hypothèse

La troisième hypothèse est en continuité avec la deuxième et procède des mêmes prémisses. En effet, nous pouvons croire qu'une personne ayant un profil moins

différencié aura également un profil moins cohérent. Nous faisons donc l'hypothèse que les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil moins cohérent que les étudiants en administration.

Finalement, il nous semble opportun de vérifier si les étudiants masculins se comporteront de la même manière que les étudiants féminins, ce qui nous conduira à éprouver les trois hypothèses précédentes selon le sexe.

Pour faire suite cette revue des théories relatives au névrotisme et au choix professionnel, ainsi qu'aux hypothèses que nous en avons déduites, nous examinerons dans un prochain temps, la description de la méthode utilisée ainsi que les résultats obtenus.

DEUXIÈME PARTIE

MÉTHODE ET ANALYSE DES RÉSULTATS

QUATRIÈME CHAPITRE

MÉTHODE

La description de la méthode est formée de deux volets qui sont, en premier lieu, une présentation des sujets qui forment notre échantillon, et, en second lieu, les instruments utilisés.

Sujets

Les sujets ont été sélectionnés dans deux CÉGEP de la région de Québec. Le choix des collèges s'est effectué en choisissant les premières réponses affirmatives des directeurs qui acceptaient que des étudiants soient rencontrés. Au CÉGEP de Sainte-Foy, quatre groupes d'étudiants totalisant 102 sujets dont 55 de sexe masculin et 47 de sexe féminin, ont été recrutés en administration. Les étudiants représentant le groupe en arts plastiques ont été recrutés au CÉGEP de Lévis-Lauzon. Quatre groupes ont également été vus, 50 filles et 25 garçons, pour un total de 75 sujets. Tous ces étudiants se trouvaient en première ou deuxième année du collégial. Précisons que les différences de moyennes

d'âge entre les groupes selon les choix de cours sont significatives. Ainsi, le groupe des étudiants en administration ($M = 18,9$) et le groupe des étudiants en arts plastiques ($M = 18,4$) présentent $t(109,41) = 2,12, p < 0,05$ (0,036).

Suite à l'acceptation des responsables, des ententes avec les principaux professeurs intéressés ont été prises concernant le moment le plus propice pour la passation ainsi que pour une rencontre préalable pour leur présenter le projet. De plus, un conseiller et une conseillère d'orientation ont pris connaissance du projet et se sont offerts à donner du soutien aux étudiants qui pourraient en avoir besoin. L'un d'eux a gracieusement donné un document explicatif des codes de Holland pour accompagner la cotation des étudiants sur la typologie de Holland qui serait remise à ces derniers.

Les rencontres avec les étudiants se déroulaient à l'intérieur d'un cours et duraient en moyenne 40 à 45 minutes. Les étudiants étaient libres de passer les tests, et disposaient du temps nécessaire qu'il leur fallait. Deux inventaires leur ont été distribués; premièrement, l'Inventaire des Préférences Professionnelles de Holland (I.P.P.), suivi, une dizaine de minutes plus tard, de l'Inventaire de Personnalité d'Eysenck (E.P.I., forme A). Les mêmes consignes étaient données à tous les groupes : confidentialité, réponses spontanées, leur résultat pour l'Inventaire de Holland (s'ils s'identifiaient) et la possibilité de rencontrer un conseiller d'orientation s'ils se questionnaient suite à la réception des résultats. Au total, treize étudiants ne se sont pas identifiés, les autres ont reçu leur cotation de Holland environ trois semaines plus tard.

L'échantillon a été élagué : 13 sujets ont été rejetés. Parmi ceux-ci, 12 l'ont été à cause de leur âge. Le critère d'exclusion s'est fait en choisissant l'âge moyen (18,7 ans)

plus un écart-type (1,24 an), donc tous les sujets âgés de plus de 22 ans n'ont pas été retenus, afin que l'échantillon soit plus homogène; c'est-à-dire, des étudiants qui en sont à leur premier ou deuxième choix de cours mais qui ne se sont pas absentés du milieu scolaire au-delà d'un an. Un autre sujet a été écarté parce qu'il n'avait pas fini de remplir un questionnaire, rendant la cotation de son test impossible.

Instruments de mesure

Les deux instruments de mesure utilisés dans cette recherche sont des inventaires : l'Inventaire des Intérêts professionnels (I.P.P.) de Holland ainsi que l'Inventaire de Personnalité d'Eysenck (E.P.I. forme A).

L'inventaire des préférences professionnelles

L'I.P.P. de Holland comporte 160 items composés uniquement de titres de professions. Le sujet, sur une feuille de réponses, indique s'il aime (Y) ou s'il n'aime pas (N) le métier proposé. Cet inventaire possède onze échelles, cependant, pour les besoins de la recherche, il n'y a que les six échelles de la typologie qui ont été utilisées : Réaliste, Investigateur, Artistique, Social, Entreprenant, Conventionnel. En plus de prédire le choix professionnel, cet instrument de mesure permet d'estimer la personnalité.

Les avantages de ce test, est qu'il est neutre et pas menaçant pour le sujet, il donne de bonnes informations tout en étant facile et rapide à corriger; de plus, il est directement relié au choix de carrière. Le raisonnement sur lequel ce test se base est guidé par les hypothèses que voici : 1) le choix d'une occupation «est un acte expressif qui reflète les motivations, la connaissance, la personnalité et les aptitudes d'une personne» (Holland,

1985). De plus, 2) la perception d'une occupation se fait d'une façon stéréotypée et les généralisations sont généralement stables, ce qui est important pour la fidélité et la validité de l'inventaire. Certaines échelles de l'I.P.P. peuvent mesurer les méthodes d'adaptation de la personne (ces échelles n'ont pas été utilisées pour la présente recherche). De cette hypothèse découlent d'autres hypothèses, à savoir, 3) que les intérêts professionnels sont associés à des variables de la personnalité, l'auto-évaluation, les compétences, les traits de personnalité, les buts de la vie et les besoins (ibid.). 4) Le test permet de savoir si la personne comprend que le choix de son environnement est relié à sa personnalité. De cette hypothèse découlent trois corollaires: a) trop de réponses positives peuvent indiquer une personne «dépendante, de l'impulsivité, de la sociabilité ou de la franchise» alors qu'un petit nombre de réponses positives peut refléter une «plus grande indépendance, de la passivité, de la dépression, du rejet de la culture, du surcontrôle de soi, du retrait ou de la défensive» (ibid.). b) le test peut aussi indiquer la difficulté à faire des choix, représentée par le nombre d'items sans réponse, ce qui peut démontrer l'existence de conflits intérieurs. De plus, c) les gens possédant de la maturité devraient présenter des profils bien différenciés, c'est-à-dire qu'ils ont à la fois des scores élevés et des scores faibles. Finalement, 5) il y a une identité de principe entre les inventaires d'intérêts et les inventaires de personnalité, les deux fournissant des informations relativement semblables, bien qu'étant de formes différentes.

L'I.P.P. a connu huit révisions entre 1953 et 1985, changements effectués pour augmenter l'homogénéité et le faible taux de réponses des femmes à certains items. La consistance interne de ce test (KR 20) indique que la plupart des échelles sont relativement homogènes, excepté les échelles de masculinité, de statut social et de rareté. Le test-retest

pour la fidélité suggère une fidélité de modérée à haute (.54 à .80). La validité prédictive est égale ou dépasse la validité des autres échelles d'intérêts semblables (ibid.).

L'inventaire de personnalité d'Eysenck

L'Inventaire de Personnalité d'Eysenck comporte 57 items se répartissant sur trois échelles: le névrotisme-stabilité (N) et l'extraversion-introversion (E) deux mesures indépendantes de la personnalité avec chacun 24 items, et une échelle de mensonge (L) afin de déceler les tentatives de supercherie. Brièvement, le névrotisme désigne «l'hyperréaction émotionnelle générale et la prédisposition à la dépression nerveuse sous l'effet d'un stress» alors que l'extraversion s'oppose à l'introversion et désigne «les tendances à l'extériorisation, la non-inhibition, les tendances impulsives et sociables d'un sujet.» (Eysenck & Eysenck, 1971).

L'E.P.I. est le prolongement du *Maudsley Personality Inventory* (M.P.I.), cependant l'E.P.I. a d'autres avantages: a) il possède deux formes, autorisant le retest sans intervention de la mémoire; b) les questions sont faciles à comprendre même pour les gens peu instruits; c) il n'y a pas de corrélation entre le névrotisme et l'extraversion; d) il possède une échelle de mensonge; e) la fidélité test-retest dépasse .85 même après plusieurs mois; f) de plus, il est considéré comme un instrument descriptif valide de la personnalité (ibid.).

La construction des échelles de l'E.P.I. est basée sur des analyses factorielles, à partir de 108 items et d'un échantillon présentant un éventail de sujets britanniques représentatifs (plus de 30 000). La fidélité test-retest se situe entre .82 et .97 pour la forme A. La consistance interne (split-half corrélant A et B) a des valeurs plus faibles se

situant entre .74 et .91. La validité factorielle, «corrélation entre une échelle et le facteur qu'elle prétend mesurer» a été démontrée empiriquement par plusieurs recherches (ibid.). Les mesures de l'E.P.I. se rattachent à un réseau théorique et aux données observables dans les domaines du névrotisme de l'extraversion assurant une validité de construction. La validité parallèle a été mesurée en la comparant aux échelles de Rhythymia (extraversion) et de Disposition Cycloïde (névrotisme) de Guilford. Les échelles de l'inventaire ont été corrélées avec celles de Cattell, de Taylor et de plusieurs autres. La validité par groupes désignés et notations a également été faite.

L'E.P.I. trouve son utilité dans les applications industrielles que ce soit dans les études de marché ou dans les tendances à l'absentéisme ou autre. Les recherches dans le domaine scolaire démontrent l'importance du névrotisme et de l'extraversion par rapport à la réussite scolaire, les étudiants universitaires ayant tendance à avoir des notes plutôt élevées en névrotisme et se situant du côté introverti sur l'échelle d'extraversion. Il permet aussi de prédire les différences individuelles par rapport à l'apprentissage, à la persévérance, et à la réussite scolaire. Le questionnaire peut être aussi utilisé en clinique, il peut jouer aussi un rôle important dans le diagnostic des troubles de comportement. Il permet d'éviter les catégorisations en situant les personnes sur des dimensions : les névrosés disthymiques (N élevé et E faible), les psychopathes (N élevé et E élevé), les hystériques (entre les disthymiques et les normaux), le meilleur équilibre combinant des notes faibles en névrotisme et des notes moyennes ou au-dessus de la moyenne en extraversion (ibid.). L'E.P.I. peut aussi être un instrument diagnostique appliqué de façon routinière à tous les malades internes ou externes. Il peut aussi servir à des enquêtes générales sur les diverses formes de maladies mentales ou physiques. Enfin, l'E.P.I. peut

servir à des applications expérimentales, que ce soit en conditionnement, en études psycho-pharmacologiques, à l'hypnose et à plusieurs autres (ibid.).

CINQUIÈME CHAPITRE

RÉSULTATS

Cette partie se consacre essentiellement à l'analyse des résultats, tout d'abord, des analyses recouvrant le plus grand nombre de relations possibles entre nos variables seront faites et, par la suite, une interprétation des résultats obtenus sera présentée.

Analyse des données

Après une description de la méthode, rappelons les hypothèses qui seront mises à l'épreuve dans cette partie. La première d'entre elles s'énonce ainsi : les étudiants en art cotent plus haut sur l'échelle de névrotisme que les étudiants en administration. La seconde hypothèse stipule que les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil plus indifférencié que les étudiants en administration. L'hypothèse suivante précise que les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil moins cohérent que les étudiants en administration. Enfin, ces trois hypothèses sont éprouvées selon le sexe.

Tableau 1
Répartition des sujets selon leur score brut pour chacun
des codes de Holland ($N = 164$)

	Typologie de Holland					
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Convention.
Moyennes	2,59	2,45	4,84	3,82	5,43	4,06
Écarts-types	2,88	2,53	4,23	3,17	3,67	4,28

Avant d'aborder les hypothèses proprement dites, voyons d'abord une vue d'ensemble de l'échantillon. Comment les sujets se classent-ils dans les différents types de Holland lorsqu'ils sont groupés selon leur choix de cours?

Les types de Holland

Le tableau 1 présente les moyennes et écarts-types obtenus pour chacun des types de Holland, pour l'ensemble des sujets. Retenons que les différences de moyennes entre le type Réaliste et tous les autres types, sauf le type Investigateur, sont significatives. Le type Investigateur l'est avec les types Artistique, Social et Entreprenant. Le type Artistique est différent des types Social, Investigateur et Réaliste. Le type Social diffère de tous les autres types, sauf du type Conventionnel. Le type Entreprenant est différent des autres types, sauf du type Artistique. Enfin, le type Conventionnel diffère des types Réaliste, Investigateur et Entreprenant.

Tableau 2

Répartition des sujets d'après leur type de Holland (cote brute la plus élevée) en raison du choix de cours ($N = 164$)

Choix de cours	Typologie de Holland						
	Réaliste (n = 10)	Investigateur (n = 4)	Artistique (n = 51)	Social (n = 16)	Entreprenant (n = 38)	Convention. (n = 31)	Aucun (n = 14)
Adminis. (n = 96)	n = 7 4,27%	n = 0 0,00%	n = 6 3,66%	n = 8 4,88%	n = 34 20,73%	n = 31 18,90%	n = 10 6,10%
Arts (n = 68)	n = 3 1,83%	n = 4 2,44%	n = 45 27,44%	n = 8 4,88%	n = 4 2,44%	n = 0 0,00%	n = 4 2,44%
$\chi^2 (6, N = 164) = 90,54, p < 0,001$							

Le tableau 2 présente la répartition des sujets selon les différents types de Holland. C'est la cote la plus élevée du sujet qui détermine son appartenance à un type. Par exemple, si la plus haute cote est la cote du type Artistique, alors le sujet est coté Artistique. Il est à remarquer qu'il existe une catégorie intitulée «aucun» et qui représente les sujets ayant eu leurs deux cotes les plus hautes *ex aequo* rendant ainsi impossible la détermination de leur type. Les principales statistiques utilisées seront le Chi-carré ainsi que le calcul du rapport critique (RC), qui permet de déterminer les différences significatives entre deux proportions ou deux pourcentages.

Les analyses effectuées parmi les pourcentages du tableau 2, nous permettent d'affirmer que les sujets en administration sont différents des sujets en arts plastiques, en effet, $\chi^2(6, N = 164) = 90,54, p < 0,001$. Pour mieux situer les différences entre les deux groupes, nous calculerons les rapports critiques.

Tableau 3
Répartition des sujets d'après leur type de Holland (cote brute la plus élevée) en raison du sexe. ($N = 164$)

Sexe	Typologie de Holland						
	Réaliste ($n = 10$)	Investigateur ($n = 4$)	Artistique ($n = 51$)	Social ($n = 16$)	Entreprenant ($n = 38$)	Convention. ($n = 31$)	Aucun ($n = 14$)
Masculin ($n = 75$)	$n = 9$ 5,49%	$n = 1$ 0,61%	$n = 18$ 10,98%	$n = 2$ 1,22%	$n = 24$ 14,63%	$n = 14$ 8,54%	$n = 7$ 4,27%
Féminin ($n = 89$)	$n = 1$ 0,61%	$n = 3$ 1,83%	$n = 33$ 20,12%	$n = 14$ 8,54%	$n = 14$ 8,54%	$n = 17$ 10,37%	$n = 7$ 4,27%
$\chi^2 (6, N = 164) = 22,70, p < 0,001$							

Des rapports critiques significatifs se retrouvent chez le type Artistique, où $RC = 6,27$, nous permettant d'affirmer que les étudiants en arts sont plus nombreux que les étudiants en administration pour le type Artistique. Les types Entreprenant et Conventionnel reçoivent, en pourcentage, plus de sujets en administration qu'en arts; à l'appui de cette affirmation, nous avons $RC = 5,38$ et $RC = 6,16$ qui sont très significatifs. Nous savons dorénavant que les sujets ne sont pas incongruents et que leur choix de cours correspondent à leur type principal. Nous ne pouvons nous prononcer pour le type Investigateur ($RC = 2,02$) puisque les conditions d'application ne satisfont pas aux exigences préalables de la formule du RC où np (nombre de sujets x proportion) doit être plus grand que 5. Enfin, les étudiants en administration ne diffèrent pas de ceux en arts pour les types Réaliste ($RC = 1,28$) et Social ($RC = 0$).

Considérons les données du tableau 3. Les statistiques nous indiquent qu'il y a une différence significative entre les proportions selon le sexe; en effet

$\chi^2 (6, N = 164) = 22,70, p < 0,001$. Des calculs sur les différences de pourcentages, nous indiquent que les types Réaliste, Artistique et Social ont des différences significatives, quoi que l'on doive se rappeler qu'il y a deux fois plus de sujets féminins que masculins en arts (cf. p.55). Chez le type Réaliste, ce sont les sujets masculins qui dominent avec un RC de 2,59; chez le type Artistique, ce sont les sujets féminins qu'on retrouve en majorité et leur RC = 2,30; finalement ce sont également les sujets féminins qui sont plus nombreux chez le type Social avec RC = 3,11. Les types Investigateur (RC = 1,00), Entreprenant (RC = 1,73) et Conventionnel (RC = 0,56) ne présentent pas de différences entre les sujets masculins et féminins, bien que les conditions d'applications ne soient pas satisfaisantes pour le type Investigateur. Une distribution plus détaillée des sujets se retrouve à l'annexe 1 qui offre une vue d'ensemble de l'échantillon selon la disposition des sujets sur la typologie de Holland.

Après avoir considéré les différences de proportions des sujets d'après leur choix de cours et d'après leur sexe, nous nous intéressons maintenant aux moyennes obtenues pour les différents types de Holland. Lorsque nous comparons les différences de moyennes obtenues pour chacun des types de Holland, d'après le choix de cours (tableau 4), nous constatons que les sujets ont des différences significatives sur les échelles suivantes : Investigateur $t (162) = 2,59, p < 0,01$, Artistique $t (162) = 9,61, p < 0,001$ Entreprenant avec $t (156,7) = 8,69, p < 0,000$, et Conventionnel $t (106,66) = 14,35, p < 0,000$. Pour les types Réaliste et Social, il n'existe pas de différence significative entre les deux groupes et les rapports t ont respectivement $t (162) = 0,89, p = \text{n.s.}$ et $t (162) = 0,95, p = \text{n.s.}$ Tel qu'attendu, ces résultats vont dans le même sens que les résultats présentés au tableau 2, et nous avons une précision supplémentaire pour le type

Investigateur : les étudiants en arts ont une moyenne plus élevée que ceux en administration sur cette échelle.

Tableau 4
Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en
fonction du choix de cours ($N = 164$)

		Typologie de Holland					
Choix de cours		Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Convention.
Adminis. (n = 96)	<i>M</i>	2,76	2,02**	2,70***	3,63	7,06***	6,54***
	<i>ÉT</i>	2,97	2,27	3,07	3,18	3,66	3,97
Arts (n = 68)	<i>M</i>	2,35	3,04**	7,85***	4,10	3,12***	0,54***
	<i>ÉT</i>	2,76	2,77	3,79	3,15	2,13	0,84
<i>t</i> (162) = 0,89, <i>p</i> = n.s. pour R					<i>t</i> (162) = 0,95, <i>p</i> = n.s. pour S		
<i>t</i> (162) = 2,59, <i>p</i> < 0,01 pour I					<i>t</i> (156,7) = 8,69, <i>p</i> < 0,001 pour E		
<i>t</i> (162) = 9,61, <i>p</i> < 0,001 pour A					<i>t</i> (106,66) = 14,35, <i>p</i> < 0,001 pour C		
*	Significatif au seuil de 0,05						
**	Significatif au seuil de 0,01						
***	Significatif au seuil de 0,001						

À partir des résultats du tableau 4, le profil pour chacun des groupes observés sera fait à partir des trois moyennes les plus élevées pour chacun des groupes. Ainsi, les étudiants du groupe administration obtiennent le profil suivant : E C S, c'est-à-dire, Entreprenant ($\bar{M} = 7,06$), Conventionnel ($\bar{M} = 6,54$) et Social ($\bar{M} = 3,63$). Les étudiants du groupe en arts plastiques présentent pour leur part le profil A S E, en d'autres termes, Artistique ($\bar{M} = 7,85$), Social ($\bar{M} = 4,10$) et Entreprenant ($\bar{M} = 3,12$).

Les résultats obtenus sont disposés dans la Figure 3. Les cotes représentant le groupe de l'administration se nomment respectivement pour la première cote la plus élevée, pour la cote suivante et pour la troisième cote, Adm 1, Adm 2 et Adm 3. Les trois cotes les plus élevées en arts plastiques sont présentées comme suit: Art 1, Art 2 et Art 3.

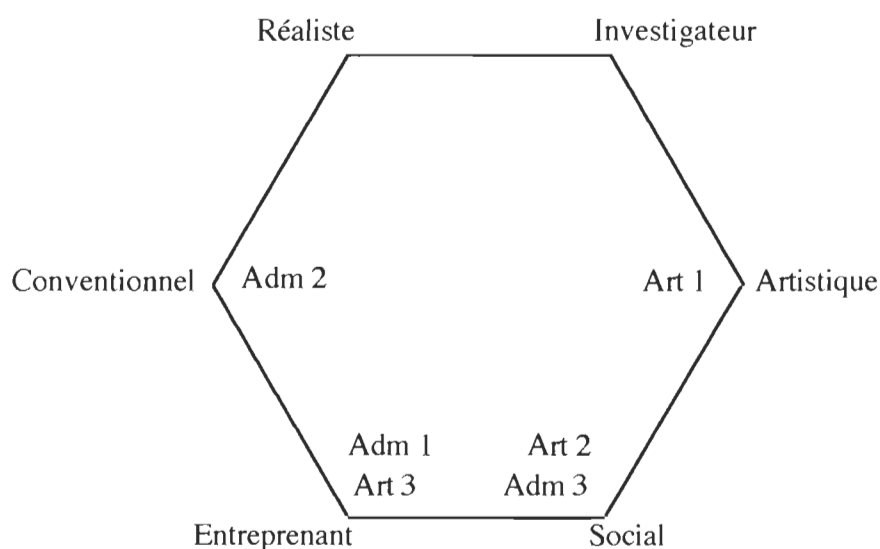


Figure 3. Illustration de la position des trois types prédominants (profil) à partir des trois plus hautes moyennes pour chacun des groupes en fonction du choix de cours.

Comme la Figure 3 le démontre, les deux groupes ont certains points en commun. En effet, nous constatons que les artistes et les administrateurs se retrouvent conjointement sur deux dimensions de la typologie de Holland, soit l'échelle Social et l'échelle Entreprenant. L'ensemble du groupe présente donc quelque similarité qui semble aller à l'encontre du préalable de base qui voudrait que ces deux groupes soient à l'opposé l'un de l'autre (Holland, 1985). Toutefois, il faut souligner que Art 1 est à l'opposé de Adm 2.

Tableau 5
Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en
fonction du sexe ($N = 164$)

		Typologie de Holland					
Sexe		Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Convention.
Masculin (n = 75)	<i>M</i>	3,55***	2,33	4,07*	2,45***	6,35**	4,63
	<i>ÉT</i>	3,27	2,50	4,01	2,48	3,99	4,35
Féminin (n = 89)	<i>M</i>	1,79***	2,54	5,48*	4,98***	4,65**	3,57
	<i>ÉT</i>	2,23	2,57	4,32	3,23	3,20	4,18
<i>t</i> (126,94) = 3,95, <i>p</i> < 0,001 pour R					<i>t</i> (160,69) = 5,65, <i>p</i> < 0,001 pour S		
<i>t</i> (162) = 0,52, <i>p</i> = n.s. pour I					<i>t</i> (141,10) = 2,96, <i>p</i> < 0,01 pour E		
<i>t</i> (162) = 2,16, <i>p</i> < 0,05 pour A					<i>t</i> (162) = 1,58, <i>p</i> = n.s. pour C		
*		Significatif au seuil de 0,05					
**		Significatif au seuil de 0,01					
***		Significatif au seuil de 0,001					

L'observation des résultats du tableau 5, qui compare les moyennes obtenues chez chacun des types de Holland en regard des sexes, montre que les garçons ont une cote moyenne plus haute que celle des filles dans le type Réaliste avec $t(126,94) = 3,95, p < 0,001$ ainsi que dans le type Entreprenant, présentant $t(141,10) = 2,96, p < 0,01$. Par contre, dans les types Artistique et Social, ce sont les filles qui ont la moyenne la plus élevée avec $t(162) = 2,16, p < 0,05$ pour le type Artistique et avec $t(160,69) = 5,65, p < 0,01$ pour le type Social. Les différences de moyennes selon les sexes des types Investigateur et Conventionnel ne sont pas significatives et nous avons $t(162) = 0,52, p = \text{n.s.}$ ainsi que $t(162) = 1,58, p = \text{n.s.}$ Ces résultats corroborent les résultats obtenus précédemment par les calculs des rapports critiques.

Tableau 6

Rapports *t* appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le choix de cours ($N = 164$)

Typologie de Holland Groupe administration ($N = 96$)						
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Conventionnel
	$M = 2,76$ ÉT = 2,97	$M = 2,02$ ÉT = 2,27	$M = 2,70$ ÉT = 3,07	$M = 3,63$ ÉT = 3,18	$M = 7,06$ ÉT = 3,66	$M = 6,54$ ÉT = 3,97
Réaliste	—	2,68**	0,16 n.s.	1,73 n.s.	8,58***	7,69***
Investigateur		—	2,18*	4,08***	11,96***	10,29***
Artistique			—	2,09*	9,33***	7,08***
Social				—	7,82***	6,60***
Entreprenant					—	1,18 n.s.
Conventionnel						—
Groupe des arts plastiques ($N = 68$)						
	$M = 2,35$ ÉT = 2,76	$M = 3,04$ ÉT = 2,77	$M = 7,85$ ÉT = 3,79	$M = 4,10$ ÉT = 3,15	$M = 3,12$ ÉT = 2,13	$M = 0,54$ ÉT = 0,84
Réaliste	—	1,92 n.s.	10,93***	3,14**	1,92 n.s.	5,90***
Investigateur		—	10,70***	2,27*	0,18 n.s.	7,39***
Artistique			—	6,91***	9,68***	16,30***
Social				—	2,22*	8,77***
Entreprenant					—	9,95***
Conventionnel						—
* Significatif au seuil de 0,05 ** Significatif au seuil de 0,01 *** Significatif au seuil de 0,001						

Suite à cette première vision, les moyennes des principales cotes, soit les moyennes E C S pour le groupe en administration et celles du profil A S E pour le groupe en arts plastiques, seront étudiées de façon plus approfondie dans le tableau 6. Ce tableau compare les moyennes entre elles pour chacun des types, selon les choix de cours

et il illustre leur rapport selon la loi de Student (rapport t) et leur seuil de signification. Pour le groupe en administration, le type Entreprenant diffère des types Investigateur, Artistique, Social et Réaliste. En comparant le type Conventionnel avec les autres, les différences significatives apparaissent chez les types Réaliste, Investigateur, Artistique et Social. La dernière comparaison, celle du type Social avec les autres échelles démontre que ce type présente des différences significatives avec les types Investigateur, Artistique, Entreprenant et Conventionnel.

Dans le groupe en arts plastiques, les différences significatives qui s'observent entre les codes du profil dominant sont celles du type Artistique qui obtient des différences significatives avec les types Réaliste, Investigateur, Social, Entreprenant et Conventionnel. Le type Social présente quant à lui des différences significatives sur les échelles Réaliste, Investigateur, Artistique, Entreprenant et Conventionnel. Enfin, le type Entreprenant se différencie des types Artistique, Social et Conventionnel.

Le tableau 7 fait part des différents rapports t entre les types de Holland d'après le sexe. Nous remarquons que, chez les garçons, les différences s'observent entre le type Réaliste et les types Investigateur, Social et Entreprenant. Le type Investigateur se distingue des types Artistique, Entreprenant, Conventionnel et Réaliste. Quant au type Artistique, il diffère des types Investigateur, Social et Entreprenant. Le type Social se distingue des types Entreprenant, Conventionnel, Réaliste et Artistique. Le type Entreprenant accuse des différences avec tous les autres types et finalement, le type Conventionnel ne ressemble pas aux types Investigateur, Social et Entreprenant.

Tableau 7

Rapports *t* appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le sexe ($N = 164$)

Typologie de Holland Sexe masculin ($N = 75$)						
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Conventionnel
	$M = 3,55$ ÉT = 3,27	$M = 2,33$ ÉT = 2,50	$M = 4,07$ ÉT = 4,01	$M = 2,45$ ÉT = 2,48	$M = 6,35$ ÉT = 3,99	$M = 4,63$ ÉT = 4,35
Réaliste	—	3,36***	0,94 n.s.	12,25*	4,56***	1,72 n.s.
Investigateur		—	4,28***	0,34 n.s.	7,39***	3,73***
Artistique			—	3,18**	3,15**	0,68 n.s.
Social				—	8,37***	4,07***
Entreprenant					—	4,09***
Conventionnel						—
Sexe féminin ($N = 89$)						
	$M = 1,79$ ÉT = 2,23	$M = 2,54$ ÉT = 2,57	$M = 5,48$ ÉT = 4,32	$M = 4,98$ ÉT = 3,23	$M = 4,65$ ÉT = 3,20	$M = 3,57$ ÉT = 4,18
Réaliste	—	8,03**	7,83***	6,95**	6,74***	3,87***
Investigateur		—	6,69***	5,55***	4,65***	2,00*
Artistique			—	0,89 n.s.	1,33 n.s.	2,50*
Social				—	0,74 n.s.	2,72**
Entreprenant					—	2,71**
Conventionnel						—
* Significatif au seuil de 0,05 ** Significatif au seuil de 0,01 *** Significatif au seuil de 0,001						

Les différences qui s'observent du côté féminin touchent l'échelle Réaliste qui diffère de toutes les autres échelles. L'échelle Investigateur suit cette même tendance et ne ressemble à aucune autre. Sur l'échelle Artistique, nous trouvons trois différences, elles sont avec l'échelle Réaliste, Investigateur et Conventionnel. Le type Entreprenant diffère

des types Réaliste, Investigateur ainsi que Conventionnel. Enfin, le type Conventionnel, comme le Réaliste, diffère de tous les autres.

Tableau 8

Rapports *t* appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le choix de cours chez les sujets masculins ($N = 75$)

Typologie de Holland Groupe administration ($N = 52$)						
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Conventionnel
	$M = 3,50$ ÉT = 3,10	$M = 1,87$ ÉT = 2,21	$M = 2,35$ ÉT = 2,79	$M = 2,37$ ÉT = 2,45	$M = 7,75$ ÉT = 3,80	$M = 6,35$ ÉT = 4,14
Réaliste	—	4,17***	2,18*	1,97 n.s.	5,82***	3,91***
Investigateur		—	1,29 n.s.	1,15 n.s.	10,94***	6,91***
Artistique			—	0,04 n.s.	9,18***	5,42***
Social				—	11,13***	7,07***
Entreprenant					—	2,42*
Conventionnel						—
Groupe des arts plastiques ($N = 23$)						
	$M = 3,65$ ÉT = 3,70	$M = 3,39$ ÉT = 2,84	$M = 7,96$ ÉT = 3,62	$M = 2,65$ ÉT = 2,60	$M = 3,17$ ÉT = 2,19	$M = 0,74$ ÉT = 1,05
Réaliste	—	0,35 n.s.	4,51***	1,08 n.s.	0,60 n.s.	4,13***
Investigateur		—	6,23***	1,30 n.s.	0,30 n.s.	4,59***
Artistique			—	7,15***	5,85***	3,14***
Social				—	0,82 n.s.	3,14**
Entreprenant					—	6,56***
Conventionnel						—

* Significatif au seuil de 0,05
 ** Significatif au seuil de 0,01
 *** Significatif au seuil de 0,001

Tableau 9

Rapports *t* appariés entre chacune des moyennes des différents types de Holland selon le choix de cours chez les sujets féminins ($N = 89$)

Typologie de Holland Groupe administration ($N = 44$)						
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Conventionnel
	$M = 1,89$ ÉT = 2,58	$M = 2,20$ ÉT = 2,36	$M = 3,11$ ÉT = 3,36	$M = 5,11$ ÉT = 3,32	$M = 6,25$ ÉT = 3,34	$M = 6,77$ ÉT = 3,80
Réaliste	—	0,98 n.s.	2,23*	4,59***	6,42***	8,07***
Investigateur		—	1,76 n.s.	4,54***	6,33***	7,83***
Artistique			—	2,75**	4,41***	4,51***
Social				—	1,85 n.s.	2,54*
Entreprenant					—	0,81 n.s.
Conventionnel						—
Groupe des arts plastiques ($N = 45$)						
	$M = 1,69$ ÉT = 1,84	$M = 2,87$ ÉT = 2,75	$M = 7,80$ ÉT = 3,91	$M = 4,84$ ÉT = 3,18	$M = 3,09$ ÉT = 2,12	$M = 0,44$ ÉT = 0,69
Réaliste	—	3,19**	10,73***	5,25***	3,35**	4,78***
Investigateur		—	8,63***	3,29**	0,43 n.s.	5,75***
Artistique			—	4,21***	7,65***	12,98***
Social				—	3,16**	9,04***
Entreprenant					—	7,69***
Conventionnel						—
* Significatif au seuil de 0,05 ** Significatif au seuil de 0,01 *** Significatif au seuil de 0,001						

Lorsque l'échantillon est scindé selon le sexe par rapport au choix de cours, les résultats suivants apparaissent. Les sujets masculins (tableau 8) ont des différences significatives entre les types Entreprenant et Conventionnel par rapport à tous les autres types. Pour leur part, les types Investigateur et Artistique présentent des différences avec le type Réaliste en plus de celles présentées avec les types Conventionnel et Entreprenant.

Chez les sujets féminins du tableau 9, des différences significatives s'observent en ce qui concerne le groupe administration, entre le type Entreprenant et les types Réaliste, Artistique, Investigateur. Quant au type Conventionnel, il diffère de tous les autres types, sauf du type Entreprenant. Dans le groupe des arts plastiques, les types Artistique, Social, Conventionnel et Réaliste se différencient de tous les autres.

Tableau 10
Moyennes et écarts-types des résultats obtenus sur l'échelle du
névrotisme selon le choix de cours ($N = 164$)

Choix de cours	Névrotisme	
	Moyenne	Écart-type
Administration (n = 96)	11,66	5,06
Arts plastiques (n = 68)	12,96	5,20
$t(162) = 1,60, p = \text{n.s.}$		

Ces premiers résultats montrent que des différences existent selon les différents types de Holland. Retenons que chacun des groupes est congruent quant aux différentes moyennes obtenues sur chacune des échelles de Holland, mais qu'ils sont cependant plus semblables que prévu. Quant aux différences selon les sexes, il est permis de croire que les sujets féminins diffèrent des sujets masculins.

Le névrotisme

Après cette vue d'ensemble, revenons à la première hypothèse qui déclare que les étudiants en arts cotent plus haut sur l'échelle de névrotisme que les étudiants en

administration et comptabilité. Soulignons que pour l'ensemble des sujets, la moyenne de névrotisme est de 12,20 et l'écart-type est de 5,14. L'annexe 2 présente la répartition des sujets selon leurs scores obtenus sur l'échelle du névrotisme.

Les résultats obtenus sur l'échelle de névrotisme et présentés dans le tableau 10 n'offrent pas de différences significatives et $t(162) = 1,60$, $p = \text{n.s.}$ lorsque les différences sont comparées selon le choix de cours. Ainsi, l'hypothèse nulle ne peut être rejetée et il n'est pas permis d'affirmer que les étudiants diffèrent selon leur choix de cours.

Tableau 11
Moyennes et écarts-types des résultats obtenus sur l'échelle du
névrotisme selon le sexe ($N = 164$)

Sexe	Névrotisme	
	Moyenne	Écart-type
Masculin ($n = 75$)	10,57***	4,77
Féminin ($n = 89$)	13,56***	5,07
$t(162) = 3,86$, $p < 0,001$		

*** Significatif au seuil de 0,001.

Comparons la mesure des différences de névrotisme en regard des deux sexes (tableau 11). Nous constatons que la différence est significative avec $t(162) = 3,86$, $p < 0,001$; ces résultats nous suggèrent que les filles cotent plus haut sur l'échelle de névrotisme ($\bar{M} = 13,56$) que les garçons ($\bar{M} = 10,57$).

Tableau 12

Moyennes et écarts-types des résultats obtenus sur l'échelle de névrotisme en fonction du choix de cours et en fonction du sexe ($N = 164$)

Névrotisme				
Sexe	Administration (n = 96)		Arts plastiques (n = 68)	
	Moyenne	Écart-type	Moyenne	Écart-type
Masculin (n = 75)	10,56*	5,02	10,61**	4,27
Féminin (n = 89)	12,95*	4,86	14,16**	5,26
$t(94) = 2,37, p < 0,05$ pour administration		$t(73) = 0,04, p = \text{n.s.}$ masculin		
$t(66) = 2,79, p < 0,001$ pour arts		$t(87) = 1,12, p = \text{n.s.}$ féminin		
*	Significatif au seuil de 0,05.			
**	Significatif au seuil de 0,01.			

En poursuivant l'analyse, à la fois selon le choix de cours et le sexe, les résultats du tableau 12 permettent de constater que cette différence significative entre les sexes peut être observée tant dans le groupe en administration que dans le groupe des arts plastiques où les statistiques offrent $t(94) = 2,37, p < 0,05$ pour les administrateurs et $t(66) = 2,79, p < 0,01$ pour les étudiants en arts plastiques.

À cette étape, nous pouvons donc retenir que la première hypothèse à savoir que les étudiants en arts plastiques cotent plus haut sur l'échelle du névrotisme que les étudiants en administration ne se vérifie pas. Cependant, lorsqu'il sont comparés quant à la variable sexe, nous trouvons une différence significative et il est permis de croire que les filles de notre échantillon sont plus névrotiques que les garçons.

Tableau 13
Répartition des sujets selon leur niveau de névrotisme en fonction de leur choix de cours ($N = 164$)

Choix de cours	Niveaux de névrotisme	
	Névrotisme ≥ 13 ($n = 77$)	Névrotisme < 13 ($n = 87$)
Administration ($n = 96$)	$n = 42$ 25,61%	$n = 54$ 32,93%
Arts plastiques ($n = 68$)	$n = 35$ 21,34%	$n = 33$ 20,12%
$\chi^2(1, N = 164) = 0,9526, p = \text{n.s.}$		

Les niveaux de névrotisme

Les analyses ultérieures porteront sur les comparaisons des sujets d'après leurs niveaux de névrotisme afin de vérifier si les niveaux de névrotisme influent sur la répartition des sujets ou sur les moyennes.

La comparaison entre les sujets à fort névrotisme et ceux à faible névrotisme du tableau 13, ne font pas état de différences de pourcentages significatifs avec $\chi^2(1, N = 164) = 0,95, p = \text{n.s.}$ De plus, lorsque nous vérifions le rapport critique des seuls sujets ayant un névrotisme élevé, nous obtenons un résultat non significatif ($RC = 0,91$). Il est donc impossible de dire que les deux groupes en arts plastiques et en administration sont différents lorsqu'on considère les proportions de ceux qui ont un névrotisme élevé. Cependant, chez les sujets ayant un névrotisme faible, le RC est significatif avec une valeur de 2,65. Il est permis de croire que le nombre de sujets ayant un névrotisme faible est plus grand en administration qu'en arts plastiques. Ces résultats vont dans le sens de l'hypothèse. Nous ne pouvons affirmer que les sujets ayant un

névrotisme élevé sont différents des sujets ayant un névrotisme faible, les deux rapports critiques pour le groupe en administration ($RC = 1,46$) et le groupe en arts plastiques ($RC = 0,27$) nous le confirment.

Tableau 14
Répartition des sujets selon leur niveau de névrotisme en fonction de leur sexe ($N = 164$)

Sexe	Niveaux de névrotisme	
	Névrotisme ≥ 13 ($n = 77$)	Névrotisme < 13 ($n = 87$)
Masculin ($n = 75$)	$n = 26$ 15,85%	$n = 49$ 29,88%
Féminin ($n = 89$)	$n = 51$ 31,10%	$n = 38$ 23,17%
$\chi^2(1, N = 164) = 8,3736, p < 0,01.$		

Dans le tableau 14, les sujets sont disposés selon leur sexe. Un calcul du Chi-carré présente des résultats significatifs et nous avons $\chi^2(1, N = 164) = 8,37, p < 0,01$. En nous assurant des rapports critiques, nous obtenons des résultats significatifs, et nous pouvons croire que le pourcentage des garçons ayant une cote élevée en névrotisme est moins élevé que le pourcentage des filles ayant une cote élevée en névrotisme ($RC = 3,30$), ce qui vient encore confirmer notre hypothèse. Toutefois, chez les sujets ayant un névrotisme faible, le RC n'est pas significatif avec une valeur de 1,38. En comparant les proportions quant à leurs niveaux de névrotisme, nous obtenons des résultats significatifs entre les garçons, avec $RC = 3,06$. Nous pouvons donc affirmer que les garçons ayant un névrotisme élevé, sont significativement moins nombreux que

ceux ayant un névrotisme faible. Le rapport critique entre les niveaux de névrotisme chez les filles n'est pas significatif avec un RC de 1,62.

Tableau 15

Répartition des sujets selon leur niveau de névrotisme en fonction de leur choix de cours et de leur sexe ($N = 164$)

	Niveaux de névrotisme			
	Névrotisme ≥ 13 (n = 77)		Névrotisme < 13 (n = 87)	
Choix de cours	Masc. (n = 26)	Fém. (n = 51)	Masc. (n = 49)	Fém. (n = 38)
Administration (n = 96)	n = 19 11,59%	n = 23 14,02%	n = 33 20,12%	n = 21 12,80%
Arts plastiques (n = 68)	n = 7 4,27%	n = 28 17,07%	n = 16 9,76%	n = 17 10,37%
$\chi^2 (1, N = 96) = 2,40, p = \text{n.s. pour adm}$		$\chi^2 (1, N = 89) = 0,90, p = \text{n.s. pour fém}$		
$\chi^2 (1, N = 68) = 6,16, p < 0,05 \text{ pour arts}$		$\chi^2 (1, N = 75) = 0,262, p = \text{n.s. pour masc}$		

D'après la distribution du tableau 15, les premières constatations effectuées grâce au Chi-carré montrent qu'il n'y a pas de différences significatives chez les sujets du groupe en administration selon qu'ils ont une cote élevée ou faible en névrotisme et nous avons $\chi^2(1, N = 96) = 2,40, p = \text{n.s.}$ Cependant, chez les sujets ayant une cote élevée en névrotisme, il existe une différence significative chez les étudiants en arts plastiques : les sujets de sexe féminin sont comparativement plus nombreuses que les garçons avec $\chi^2(1, N = 68) = 6,16, p < 0,05$. Les statistiques montrent également que les filles ne sont pas différentes entre elles selon leur niveaux de névrotisme et nous avons $\chi^2(1, N = 89) = 0,90, p = \text{n.s.}$ On retrouve la même situation chez les sujets

masculins, nous avons $\chi^2(1, N = 75) = 0,2623, p = \text{n.s.}$ Si nous vérifions le rapport critique entre les pourcentages des sujets ayant un névrotisme élevé, nous observons, en comparant les sujets de sexe masculin, qu'il y a une différence de proportion entre ceux du groupe en administration et ceux en arts plastiques, les premiers étant plus nombreux, et le RC est de 2,47. Le même calcul pour les sujets féminins révèle un rapport critique non significatif (RC = 0,76). Chez les sujets ayant un névrotisme faible, nous obtenons, encore une fois, des résultats significatifs chez les garçons avec RC = 2,65. Nous pouvons croire que les garçons ayant un névrotisme faible sont significativement plus nombreux en administration qu'en arts plastiques. Les résultats des sujets féminins ne sont pas significatifs (RC = 0,69).

Les sujets en administration qui possèdent un névrotisme élevé, ne sont pas différents entre eux, qu'ils soient de sexe masculin ou féminin avec RC = 0,66. Toutefois, chez les sujets inscrits en arts, nous observons que les garçons diffèrent des filles avec un RC de 3,83 et nous pouvons croire que les filles ayant un névrotisme élevé sont plus nombreuses que les garçons ayant un névrotisme élevé. Chez les sujets ayant un névrotisme faible, les garçons ne diffèrent pas des filles quel que soit leur choix de cours (RC = 1,79 et RC = 0,18). Lorsque les mesures sont prises entre les niveaux de névrotisme dans le groupe en administration, nous obtenons que les sujets masculins ayant un névrotisme faible sont plus nombreux que ceux qui ont un névrotisme élevé (RC = 2,12). Ces résultats vont dans le sens de l'hypothèse. En ce qui concerne les différences entre les niveaux de névrotisme, aucun résultat n'est significatif bien qu'il s'en est fallu de peu pour que les garçons en arts suivent la même tendance que ceux en administration, le RC significatif étant de 1,96 : les sujets masculins en arts obtiennent

donc un RC de 1,95, les sujets féminins en administration ont un RC de 0,32 et pour celles des arts plastiques, le RC est de 1,77.

Tableau 16

Comparaisons entre les moyennes et les écarts-types des différents types de Holland selon le degré de névrotisme pour l'ensemble du groupe ($N = 164$)

Degré de névrotisme	Typologie de Holland					
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Convention.
Névrotisme ≥ 13						
Moyennes	2,30	2,16	4,99	4,42*	5,36	4,04
Écarts-types	2,55	2,52	4,39	3,18	3,94	4,29
Névrotisme < 13						
Moyenne	2,85	2,70	4,70	3,30*	5,45	4,07
Écarts-types	3,14	2,53	4,10	3,09	3,94	4,28
$t(162) = 1,23, p = \text{n.s.}$ pour R			$t(162) = 2,28, p < 0,05$ pour S			
$t(162) = 1,38, p = \text{n.s.}$ pour I			$t(162) = 0,08, p = \text{n.s.}$ pour E			
$t(162) = 0,43, p = \text{n.s.}$ pour A			$t(162) = 0,04, p = \text{n.s.}$ pour C			

* Significatif au seuil de 0,05.

Après cette analyse de la répartition des sujets, nous allons précéder à l'analyse des moyennes obtenues selon les niveaux de névrotisme. Une première analyse porte sur les moyennes obtenues selon les différents types de Holland. Dans l'ensemble du tableau 16, les sujets ne sont pas différents entre eux selon qu'ils cotent haut ou bas sur l'échelle du névrotisme à l'exception des moyennes du type Social $t(162) = 2,28, p < 0,05$. Une première observation du tableau permet de placer les sujets en administration et en arts plastiques selon leur profil, c'est-à-dire les trois cotes supérieures.

Tableau 17

Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en fonction du choix de cours chez les sujets ayant une cote en névrotisme supérieure ou égale à 13 ($N = 77$)

Cours choisi	Typologie de Holland					
	Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entreprenant	Conventionnel
Adminis- M ($n = 42$) $ÉT$	2,60 2,54	1,48* 1,88	2,74*** 3,22	4,02 2,98	7,19*** 3,18	7,00*** 3,72
Arts M ($n = 35$) $ÉT$	1,95 2,54	2,97* 2,95	7,69*** 4,10	4,89 3,38	3,26*** 2,09	0,49*** 0,85
$t(75) = 1,12, p = \text{n.s.}$ pour R			$t(75) = 1,19, p = \text{n.s.}$ pour S			
$t(55,63) = 2,60, p < 0,05$ pour I			$t(71,41) = 6,50, p < 0,001$ pour E			
$t(75) = 5,93, p < 0,001$ pour A			$t(46,13) = 11,02, p < 0,001$ pour C			

* Significatif au seuil de 0,05

** Significatif au seuil de 0,01

*** Significatif au seuil de 0,001

À partir des trois moyennes les plus élevées (tableau 16), nous obtenons, Entreprenant ($\bar{M} = 7,19$), Conventionnel ($\bar{M} = 7,00$) ainsi que Social ($\bar{M} = 4,02$), c'est-à-dire, E C S pour le groupe en administration. Chez le groupe en arts plastiques, les trois moyennes les plus élevées sont: Artistique ($\bar{M} = 7,69$) suivi de Social ($\bar{M} = 4,88$) et de Entreprenant ($\bar{M} = 3,26$) présentant donc le profil A S E. Comparés aux résultats du groupe au complet ($N = 164$), les profils obtenus sont identiques, c'est-à-dire E C S pour les administrateurs et A S E pour les artistes.

Lorsque les moyennes sont comparées d'après le cours choisi (tableau 17), des différences significatives s'observent chez le type Artistique $t(75) = 5,93, p < 0,001$, le

type Entrepreneur $t(71,41) = 6,50, p < 0,001$, le type conventionne $t(46,13) = 11,02, p < 0,001$ et le type Investigateur $t(55,63) = 2,60, p < 0,05$.

Tableau 18

Moyennes et écart-types pour les différents types de Holland en fonction du sexe chez les sujets ayant une cote en névrotisme supérieure ou égale à 13 ($N = 77$)

Sexe		Typologie de Holland					
		Réaliste	Investigateur	Artistique	Social	Entrepreneur	Conventionnel
Masculin	<i>M</i>	3,27*	1,77	3,50*	3,12**	7,00**	5,65*
(n = 26)	<i>ÉT</i>	3,00	2,47	3,93	2,66	3,68	4,68
Féminin	<i>M</i>	1,80*	2,35	5,75*	5,08**	4,59**	3,22*
(n = 51)	<i>ÉT</i>	2,15	2,54	4,45	3,24	2,90	3,88
$t(38,42) = 2,22, p = < 0,05$ pour R				$t(75) = 2,67, p < 0,01$ pour S			
$t(75) = 0,96, p = \text{n.s.}$ pour I				$t(75) = 3,15, p < 0,01$ pour E			
$t(75) = 2,17, p < 0,05$ pour A				$t(75) = 2,43, p < 0,05$ pour C			

* Significatif au seuil de 0,05
 ** Significatif au seuil de 0,01
 *** Significatif au seuil de 0,001

L'échantillon présente des différences significatives sur cinq types de Holland lorsqu'ils sont étudiés sous l'angle de la variable sexe (tableau 18). Les différences se retrouvent chez le type Entrepreneur $t(75) = 3,15, p < 0,01$, chez le type Social $t(75) = 2,67, p < 0,01$, le type Conventionnel $t(75) = 2,43, p < 0,05$, le type Artistique $t(75) = 2,17, p < 0,05$ et le type Réaliste $t(38,42) = 2,22, p < 0,05$.

Pour conclure cette partie, soulignons que la proportion des garçons ayant un névrotisme élevé est plus faible que celle des filles. Pour l'ensemble des sujets, selon le

choix de cours, il n'existe aucune différence significative entre les sujets ayant un névrotisme élevé. Cependant, les garçons en administration sont moins névrotiques que leurs consœurs et il en va de même pour les garçons en arts. Concernant les proportions, les filles en arts sont plus nombreuses à avoir un névrotisme élevé que les filles en administration alors qu'il n'y a pas de différence de proportion chez les garçons. De plus, les filles en art sont plus nombreuses que les garçons en arts à posséder un névrotisme élevé alors qu'il n'en va pas de même chez les étudiants en administration.

La différenciation

La deuxième hypothèse allègue que les étudiants en art et cotant haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil plus indifférencié que les étudiants en administration. Pour l'ensemble du groupe, la moyenne de la différenciation est de 8,72 avec un écart-type de 2,67. L'annexe 3 présente les résultats obtenus pour tous les sujets. Rappelons que la différenciation est le résultat de la soustraction entre la cote la plus élevée et la cote la plus faible parmi les six types d'un sujet sur l'I.P.P. Ces résultats sont classés selon trois niveaux : élevé lorsque la différence est comprise entre 10 et 14, moyen lorsque la différence se situe entre 3 et 9 et faible si la différence est 1 ou 2 (Holland, 1985). Le tableau 19 offre une vue globale de tous les sujets d'après leur niveau de différenciation selon les différents types de Holland.

Une première observation du tableau ne permet pas d'affirmer que les sujets sont différents entre eux sur la variable différenciation. Les résultats obtenus avec le Chi-carré sont tels que $\chi^2(12, N = 164) = 10,13, p = \text{n.s.}$ Les calculs des rapports critiques entre les sujets ayant une différenciation élevée et ceux ayant une différenciation moyenne, n'apportent pas de différences significatives. Pour le type Réaliste, nous avons un RC de

0,64, pour le type Investigateur, RC égale 1,00 et pour le type Artistique, RC = 0,15 et un RC de 1,02 pour le type Social. Enfin, pour les types Entreprenant et Conventionnel, des RC respectifs de 0,87 et 0,94. Nous ne pouvons donc prétendre que les types soient différents selon les niveaux de différenciation.

Tableau 19
Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation en fonction de la typologie de Holland ($N = 164$)

Différen- ciation	Typologie de Holland						
	Réaliste (n = 10)	Investigateur (n = 4)	Artistique (n = 51)	Social (n = 16)	Entreprenant (n = 38)	Convention. (n = 31)	Aucun (n = 14)
Élevée $D \geq 10$ (n = 68)	n = 4 2,44%	n = 1 0,61%	n = 26 15,85%	n = 6 3,66%	n = 16 9,76%	n = 13 7,93%	n = 2 1,22%
Moyenne $3 \leq D \leq 9$ (n = 95)	n = 6 3,66%	n = 3 1,83%	n = 25 15,24%	n = 10 6,10%	n = 21 12,80%	n = 18 10,98%	n = 12 7,32%
Faible $D \leq 2$ (n = 1)	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%	n = 1 0,61%	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%
$\chi^2 (12, N = 164) = 10,13, p = \text{n.s.}$							

Lorsque les sujets sont répartis selon leur choix de cours, les statistiques du tableau 20 démontrent que les sujets n'offrent pas de différences significatives pour la variable différenciation avec $\chi^2 (2, N = 164) = 0,99, p = \text{n.s.}$ Voyons si nous pouvons obtenir des résultats plus concluants avec les rapports critiques. Un test de différence de proportions entre les étudiants des deux options de cours ayant un niveau de différenciation élevé présente un RC de 1,09, et donc non significatif, alors que ce test

chez les sujets ayant une différenciation moyenne est significatif avec $RC = 2,32$. Nous pouvons affirmer que les étudiants ayant une différenciation moyenne sont plus nombreux en administration qu'en arts. De plus, en administration, les étudiants qui présentent une différenciation élevée sont moins nombreux que ceux qui ont une différenciation moyenne ($RC = 2,32$), alors que chez les étudiants en arts, il n'y a pas de différence significatives et le RC égale 1,09.

Tableau 20
Répartition des étudiants selon les niveaux de différenciation en regard
du choix de cours ($N = 164$)

Cours choisi	Différenciation		
	Élevée $D \geq 10$ ($n = 68$)	Moyenne $3 \leq D \leq 9$ ($n = 95$)	Faible $D \leq 2$ ($n = 1$)
Administration ($n = 96$)	$n = 38$ 23,17%	$n = 57$ 34,76%	$n = 1$ 0,61%
Arts plastiques ($n = 68$)	$n = 30$ 18,29%	$n = 38$ 23,17%	$n = 0$ 0,00%

$\chi^2 (2, N = 164) = 0,99, p = n.s.$

Les résultats du tableau 21, quant à la différenciation par rapport au sexe, laissent penser qu'il n'existe aucune différence significative lorsque comparés avec un Chi-carré car nous obtenons $\chi^2 (2, N = 164) = 3,87, p = n.s.$ Un calcul du rapport critique nous apprend que les étudiants qui ont une différenciation élevée ne diffèrent pas significativement en nombre selon leur sexe ($RC = 0,54$). Cependant, chez les étudiants ayant une différenciation moyenne, on retrouve davantage de filles que de garçons, avec un RC de 2,32. Quant aux différences entre les niveaux de différenciation pour un même

sexe, nous ne retrouvons aucune différence significative chez les garçons ($RC = 0,26$), alors que chez les filles, nous retrouvons passablement plus de sujets ayant une différenciation moyenne qu'une différenciation élevée ($RC = 3,14$). Jusqu'à un certain point, cela pourrait aller dans le sens de la recherche : puisque les filles sont plus névrotiques, elles seraient moins nombreuses à être très différenciées.

Tableau 21
Répartition des étudiants selon les niveaux de différenciation en regard
du sexe ($N = 164$)

Sexe	Différenciation		
	Élevée $D \geq 10$ ($n = 68$)	Moyenne $3 \leq D \leq 9$ ($n = 95$)	Faible $D \leq 2$ ($n = 1$)
Masculin ($n = 75$)	$n = 36$ 21,95%	$n = 38$ 23,17%	$n = 1$ 0,61%
Féminin ($n = 89$)	$n = 32$ 19,51%	$n = 57$ 34,76%	$n = 0$ 0,00%

$$\chi^2 (2, N = 164) = 3,87, p = n.s.$$

Les données du tableau 22 présentent les étudiants répartis selon leur choix de cours, mais aussi d'après leur sexe. Les statistiques ne permettent pas de dire qu'il existe des différences significatives puisque nous avons $\chi^2 (2, N = 96) = 4,59, p = n.s.$ et $\chi^2 (2, N = 68) = 0,1939, p = n.s.$ pour les choix de cours ainsi que $\chi^2 (2, N = 75) = 0,457, p = n.s.$ et $\chi^2 (2, N = 89) = 1,55, p = n.s.$ d'après le sexe. Des calculs de rapports critiques font apparaître quelques différences significatives. Ainsi, chez les étudiants ayant une différenciation élevée, le nombre de garçons est plus élevé en administration qu'en arts plastiques ($RC = 2,49$). Les sujets féminins avec une

différenciation élevée ne diffèrent pas entre elles avec un $RC = 1,12$. Chez les étudiants possédant une différenciation moyenne, les garçons sont encore une fois proportionnellement plus nombreux en administration qu'en arts plastiques ($RC = 2,43$) alors que les filles ne présentent pas de RC significatif ($RC = 0,73$).

Tableau 22
Répartition des étudiants selon les niveaux de différenciation en regard
du choix de cours ($N = 164$)

Cours choisi	Différenciation					
	Élevée $D \geq 10$ ($n = 68$)		Moyenne $3 \leq D \leq 9$ ($n = 95$)		Faible $D \leq 2$ ($n = 1$)	
	Masc. ($n = 36$)	Fém. ($n = 32$)	Masc. ($n = 38$)	Fém. ($n = 57$)	Masc. ($n = 1$)	Fém. ($n = 0$)
Administration ($n = 96$)	$n = 25$ 15,24%	$n = 13$ 7,93%	$n = 26$ 15,85%	$n = 31$ 18,90%	$n = 1$ 0,61%	$n = 0$ 0,00%
Arts plastiques ($n = 68$)	$n = 11$ 6,71%	$n = 19$ 11,59%	$n = 12$ 7,32%	$n = 26$ 15,85%	$n = 0$ 0,00%	$n = 0$ 0,00%
$\chi^2 (2, N = 96) = 4,5933, p = \text{n.s. pour adm.}$			$\chi^2 (2, N = 75) = 0,457, p = \text{n.s. pour masc.}$			
$\chi^2 (2, N = 68) = 0,1939, p = \text{n.s. pour arts}$			$\chi^2 (2, N = 89) = 1,55, p = \text{n.s. pour fém.}$			

Lorsque comparés d'après leur sexe, nous remarquons qu'au niveau de la différenciation élevée, les garçons en administration sont plus nombreux que les filles de ce groupe avec un RC de 2,08, alors qu'en arts, les garçons ne diffèrent pas des filles ($RC = 1,53$). Pour les sujets ayant une différenciation moyenne, les garçons de l'administration ne diffèrent pas des filles ($RC = 0,73$), alors que les garçons des arts plastiques sont moins nombreux que les filles à posséder une différenciation moyenne ($RC = 2,43$).

Observons maintenant le groupe sous l'angle des niveaux de différenciation, il n'y a pas de différence entre les garçons en administration ($RC = 0,15$). Chez les filles en administration, nous remarquons une proportion plus grande dans le groupe ayant une différenciation moyenne que dans le groupe ayant une différenciation élevée avec $RC = 2,96$. Dans le groupe en arts plastiques, aucune différence significative n'apparaît quant aux deux niveaux de différenciation, que ce soit chez les sujets masculins ($RC = 0,22$) ou chez les sujets féminins ($RC = 1,12$).

La différenciation et les niveaux de névrotisme

Après avoir observé comment se comportent les sujets sur la variable différenciation pour l'ensemble de l'échantillon nous analyserons maintenant les données en fonction des niveaux de névrotisme. Rappelons que les sujets qui cotent haut sur l'échelle du névrotisme sont ceux dont le score est plus élevé que la moyenne globale ($M = 12,20$), c'est-à-dire tous les sujets qui ont une cote égale ou supérieure à 13. Le nombre des sujets qui remplissent cette condition se retrouve à 77.

Les résultats du tableau 23 ne permettent pas de croire qu'il y a des différences significatives entre les proportions d'étudiants des groupes en administration et en arts plastiques. En effet, $\chi^2(2, N = 164) = 0,793, p = \text{n.s.}$ et $\chi^2(2, N = 164) = 0,075, p = \text{n.s.}$ Les rapports critiques entre les proportions du groupe en administration, ne présentent pas de différences significatives entre les sujets ayant un névrotisme élevé, comparativement aux sujets ayant un névrotisme bas, que ce soit chez ceux qui possèdent une différenciation élevée ($RC = 0,69$) ou chez ceux qui présentent une différenciation moyenne ($RC = 1,02$). Dans le groupe en arts plastiques, nous retrouvons une situation semblable. Les sujets avec des niveaux de névrotisme différents sont comparables entre

eux. Nous obtenons un RC de 0,38 pour les individus à différenciation élevée et RC = 0 pour ceux ayant une différenciation moyenne.

Tableau 23
Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation et de
névrotisme en raison de leur choix de cours ($N = 164$)

	Niveaux de différenciation		
	Élevé $D \geq 10$ ($N = 68$)	Moyen $3 \leq D \leq 9$ ($N = 95$)	Faible $D \leq 2$ ($N = 1$)
Administration			
Névrotisme ≥ 13 ($n = 42$)	$n = 17$ 10,37%	$n = 25$ 15,24%	$n = 0$ 0,00%
Névrotisme < 13 ($n = 54$)	$n = 21$ 12,80%	$n = 32$ 19,51%	$n = 1$ 0,61%
Arts plastiques			
Névrotisme ≥ 13 ($n = 35$)	$n = 16$ 9,76%	$n = 19$ 11,59%	$n = 0$ 0,00%
Névrotisme < 13 ($n = 33$)	$n = 14$ 8,54%	$n = 19$ 11,59%	$n = 0$ 0,00%
$\chi^2 (1, N = 96) = 0,793, p = n.s$		$\chi^2 (2, N = 68) = 0,075, p = n.s.$	

Lorsque les étudiants sont comparés quant à leurs niveaux de différenciation, aucune différence significative n'apparaît; ainsi, nous obtenons entre les sujets possédant un névrotisme élevé, un RC de 1,32 pour le groupe en administration et un RC de 0,54, pour ceux en arts. Quant aux étudiants présentant un névrotisme faible, les étudiants en

administration ont un RC de 1,65 alors que les étudiants en arts plastiques en ont un de 0,92, ces deux résultats étant non significatifs.

Les étudiants ne se distinguent pas entre eux lorsqu'ils sont comparés selon leur choix de cours. En effet, les étudiants avec un haut niveau de névrotisme et de différenciation ne sont pas différents qu'ils soient en administration ou en arts plastiques ($RC = 0,18$). Nous retrouvons des résultats comparables chez ceux qui ont un névrotisme faible et un niveau de différenciation élevé avec $RC = 1,25$. Lorsque nous comparons les sujets avec une différenciation moyenne, nous arrivons à des résultats non significatifs lorsque nous comparons les sujets à névrotisme élevé; en effet, $RC = 0,97$. Cependant, lorsque nous comparons les sujets ayant un névrotisme faible, nous obtenons une différence telle que $RC = 1,99$. Nous pouvons donc penser que les sujets ayant une différenciation moyenne et un névrotisme faible, sont plus nombreux en administration qu'en arts plastiques.

L'analyse du tableau 24 montre que les étudiants, lorsqu'ils sont répartis selon le sexe, ne présentent pas de différence significative dans leur proportions. En effet, $\chi^2(1, N = 75) = 1,86, p = \text{n.s.}$ et $\chi^2(1, N = 89) = 0,022, p = \text{n.s.}$ Comparons maintenant en effectuant des calculs de rapport critique. Une première comparaison entre les sujets disposés d'après leur sexe s'effectue entre ceux qui possèdent un névrotisme élevé avec ceux qui possèdent un névrotisme faible. À ce niveau, nous obtenons un RC de 1,06, chez les garçons présentant une différenciation élevée; il n'y a donc pas de différence. Chez les sujets masculins présentant une différenciation moyenne, nous avons un écart significatif dans les pourcentages, nous laissant présumer que les sujets ayant un névrotisme faible, sont plus nombreux que ceux ayant un névrotisme élevé avec un RC de

2,78. Chez les sujets féminins comparés selon leurs niveaux de névrotisme, aucune différence significative n'apparaît. Les sujets féminins ayant une différenciation élevée ne diffèrent pas entre elles, qu'elles aient un névrotisme élevé ou faible ($RC = 0,74$); et la même situation se retrouve chez les sujets qui ont une différenciation moyenne ($RC = 1,31$).

Tableau 24

Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation et de névrotisme en raison de leur sexe ($N = 164$)

Sexe	Niveaux de différenciation		
	Élevé $D \geq 10$ ($N = 68$)	Moyen $3 \leq D \leq 9$ ($N = 95$)	Faible $D \leq 2$ ($N = 1$)
Masculin			
Névrotisme ≥ 13 ($n = 26$)	$n = 15$ 9,15%	$n = 11$ 6,71%	$n = 0$ 0,00%
Névrotisme < 13 ($n = 49$)	$n = 21$ 12,80%	$n = 27$ 16,46%	$n = 1$ 0,61%
Féminin			
Névrotisme ≥ 13 ($n = 51$)	$n = 18$ 10,98%	$n = 33$ 20,12%	$n = 0$ 0,00%
Névrotisme < 13 ($n = 38$)	$n = 14$ 8,54%	$n = 24$ 14,63%	$n = 0$ 0,00%
$\chi^2 (1, N = 75) = 1,86, p = \text{n.s.}$		$\chi^2 (1, N = 89) = 0,022, p = \text{n.s.}$	

Les sujets présentant un névrotisme élevé sont maintenant comparés quant à leurs niveaux de différenciation. Chez les sujets masculins, nous n'obtenons aucune différence

significative entre les sujets ayant une différenciation élevée et ceux ayant une différenciation moyenne, avec $RC = 0,82$. Chez les sujets féminins, nous arrivons à une différence significative entre celles qui ont une différenciation élevée et celles qui ont une différenciation moyenne. Nous pouvons penser que les sujets féminins ayant une différenciation moyenne sont plus nombreuses que les sujets féminins ayant une différenciation élevée, et le rapport critique est révélateur avec $RC = 2,30$.

L'analyse suivante porte sur les différences entre les sujets ayant un névrotisme faible selon leur degrés de différenciation. Nous ne remarquons aucune différence significative, que ce soit chez les garçons ($RC = 0,94$) ou chez les filles ($RC = 1,73$). Finalement, en comparant les sujets masculins avec les sujets féminins, nous n'arrivons à aucune différence chez ceux qui ont un névrotisme et une différenciation élevés ($RC = 0,55$), et chez les sujets ayant une différenciation élevée avec un névrotisme faible ($RC = 1,25$). Chez les sujets possédant une différenciation moyenne, on ne retrouve aucune différence chez ceux qui ont un névrotisme faible et $RC = 0,46$. Par contre, entre les garçons et les filles ayant un névrotisme élevé, parmi ceux qui ont une différenciation moyenne, nous remarquons une différence significative avec un RC de 3,62, ce qui nous autorise à affirmer que les filles sont plus nombreuses que les garçons à posséder un névrotisme élevé lorsqu'elles ont une différenciation moyenne.

Le tableau 25 présentant la répartition des sujets selon leurs niveaux de différenciation d'après leur choix de cours et leur sexe ne suggère aucune différence significative quant à la variable différenciation que ce soit entre les garçons ou entre les filles, quel que soit leur choix de cours avec $\chi^2(2, N = 52) = 3,03, p = \text{n.s.}$ et $\chi^2(1, N = 44) = 1,41, p = \text{n.s.}$ pour les garçons et les filles de l'administration et

$\chi^2(1, N = 23) = 0,10, p = \text{n.s.}$ ainsi que $\chi^2(1, N = 45) = 0,54, p = \text{n.s.}$ pour les garçons et les filles en arts.

Tableau 25

Répartition des sujets selon leur niveau de différenciation et de névrotisme en raison de leur choix de cours et de leur sexe ($N = 164$)

Niveaux de différenciation						
	Élevé $D \geq 10$ ($N = 68$)		Moyen $3 \leq D \leq 9$ ($N = 85$)		Faible $D \leq 2$ ($N = 1$)	
	Masc. ($n = 36$)	Fém. ($n = 32$)	Masc. ($n = 28$)	Fém. ($n = 57$)	Masc. ($n = 1$)	Fém. ($n = 0$)
Administration						
Névrotisme ≥ 13	$n = 12$	$n = 5$	$n = 7$	$n = 18$	$n = 0$	$n = 0$
($n = 42$)	7,32%	3,05%	4,27%	10,98%	0,00%	0,00%
Névrotisme < 13	$n = 13$	$n = 8$	$n = 19$	$n = 13$	$n = 1$	$n = 0$
($n = 54$)	7,93%	4,88%	11,59%	7,93%	0,61%	0,00%
Arts plastiques						
Névrotisme ≥ 13	$n = 3$	$n = 13$	$n = 4$	$n = 15$	$n = 0$	$n = 0$
($n = 35$)	1,83%	7,93%	2,44%	9,15%	0,00%	0,00%
Névrotisme < 13	$n = 8$	$n = 6$	$n = 8$	$n = 11$	$n = 0$	$n = 0$
($n = 33$)	4,88%	3,66%	4,88%	6,71%	0,00%	0,00%
$\chi^2(2, N = 52) = 3,03, p = \text{n.s.}$ pour adm masc				$\chi^2(1, N = 23) = 0,10, p = \text{n.s.}$ pour art masc		
$\chi^2(1, N = 44) = 1,41, p = \text{n.s.}$ pour adm fém				$\chi^2(1, N = 45) = 0,54, p = \text{n.s.}$ pour art fém		

Une première analyse des rapports critiques, s'effectuant entre les groupes ayant un névrotisme élevé et ceux ayant un névrotisme faible ne présente pas de différences significatives. Ainsi, dans le groupe en administration, pour les garçons ayant une

différenciation élevée, nous n'obtenons pas de différence significative entre les pourcentages, avec $RC = 0,21$. Chez les sujets féminins possédant ces mêmes caractéristiques, le RC est non significatif avec une valeur de $0,85$. Chez les étudiants en arts plastiques, les garçons avec une différenciation élevée ne diffèrent pas selon leurs niveaux de névrotisme ($RC = 1,53$) et le même phénomène se produit chez les filles ayant les mêmes caractéristiques ($RC = 1,66$).

Analysons ce qui se passe chez les sujets ayant un niveau de différenciation moyen. Nous remarquons, dans le groupe administration, que les garçons ayant un névrotisme élevé sont moins nombreux que ceux ayant un névrotisme faible et $RC = 2,47$. Chez les sujets féminins, aucune différence significative n'apparaît pour les sujets ayant ces mêmes attributs ($RC = 0,94$). Pour le groupe en arts plastiques, aucune différence significative ne se présente, peu importe le sexe, entre ceux qui présentent un névrotisme élevé et ceux qui ont un névrotisme faible ($RC = 1,18$ chez les garçons et $RC = 0,82$ chez les filles).

Voyons maintenant ce qui se passe entre les sujets masculins et féminins qui sont en administration, selon leurs niveaux de différenciation. Nous pouvons penser que les sujets ayant un névrotisme élevé sont semblables lorsqu'ils ont un niveau de différenciation élevé ($RC = 1,75$). Chez les sujets ayant une différenciation moyenne, nous observons par contre, une différence de pourcentage ($RC = 2,30$). Nous pouvons donc dire que les sujets féminins sont plus nombreux que les sujets masculins à posséder une différenciation moyenne et un névrotisme élevé. Chez ceux qui ont un névrotisme faible, aucune tendance ne se dessine : nous ne pouvons affirmer que les garçons soient

différents des filles lorsqu'ils ont une différenciation élevée ($RC = 1,13$) ou un niveau de différenciation moyen ($RC = 1,12$).

Dans le groupe en arts plastiques, considérons les garçons et les filles qui ont un niveau de névrotisme élevé. Il apparaît que les filles sont plus nombreuses que les garçons à posséder une différenciation élevée et RC égale 2,58. Le même rapport se présente lorsque les sujets ont un niveau de névrotisme élevé avec une différenciation moyenne, les filles sont encore ici plus nombreuses et nous avons un RC de 2,62. Chez les sujets ayant un névrotisme faible, aucune différence significative n'apparaît. Le rapport critique entre le nombre de garçons et de filles ayant une différenciation élevée est de 0,54 et celui entre les garçons et les filles ayant une différenciation moyenne est de 0,71.

Poursuivons en comparant les sujets en administration avec ceux des arts plastiques. Nous obtenons, dans un premier temps, lorsque nous comparons les sujets masculins ayant un névrotisme élevé et une différenciation élevée, une différence significative donnée par un RC de 2,39. Nous pouvons donc croire que les garçons ayant à la fois un névrotisme et une différenciation élevés, sont plus nombreux en administration qu'en arts plastiques. (Ce qui ne fait pas notre affaire, mais normal vu le petit nombre de sujets masculins). Chez les sujets féminins des deux concentrations, une telle différence n'existe pas, bien que le RC soit à la limite avec une valeur de 1,94. Dans ce cas, les filles auraient tendance à être plus nombreuses en arts qu'en administration à avoir une différenciation et un névrotisme élevés. Chez les sujets des deux groupes ayant un névrotisme élevé et une différenciation moyenne, nous ne retrouvons aucune différence significative, que ce soit chez les garçons ($RC = 0,92$) ou chez les filles ($RC = 0,55$).

En comparant les sujets ayant un névrotisme faible, d'après les groupes, nous n'obtenons aucune différence significative. On ne peut affirmer que les garçons en administration diffèrent de ceux en arts plastiques ($RC = 1,13$) ni que les filles diffèrent entre elles selon leur choix de cours ($RC = 0,54$). Cependant, chez ceux ayant un névrotisme faible, nous remarquons que les garçons en administration qui ont une différenciation moyenne sont plus nombreux que ceux en arts plastiques ($RC = 2,22$), mais cela ne s'applique pas aux filles ($RC = 0,42$).

Finalement, les analyses faites entre les niveaux de différenciation, font penser que, dans le groupe de l'administration, les étudiants masculins ayant un névrotisme élevé ne diffèrent pas entre eux et $RC = 1,18$, alors que les étudiants féminins présentent une différence de rapport de 2,84, nous indiquant qu'elles sont moins nombreuses à posséder une différenciation élevée qu'une différenciation moyenne. Pour ceux qui ont un névrotisme faible, aucune différence n'apparaît selon les niveaux de différenciation; les garçons présentent un RC de 1,12 et les filles un RC de 1,13. Dans le groupe en arts plastiques, nous constatons qu'il n'existe aucune différence significative entre les garçons d'après leurs niveaux de différenciation; nous avons $RC = 0,38$ pour ceux qui ont un névrotisme élevé et un RC nul pour ceux qui ont un névrotisme faible. Chez les filles, la même situation se produit, avec un RC de 0,39 pour celles qui ont un névrotisme élevé et un RC de 1,24 pour celles qui ont un névrotisme faible.

Afin de vérifier l'hypothèse qui soutient que les sujets élevés en névrotisme sont moins différenciés que ceux qui sont en administration, nous allons maintenant vérifier s'il existe des différences de moyennes significatives, toujours sur la différenciation. À l'encontre des calculs précédents, qui utilisaient les niveaux de différenciation, ce seront

les moyennes qui serviront de comparaison entre les différents groupes. Tout d'abord, une première constatation, les moyennes de différenciation entre ceux qui ont une cote en névrotisme élevé et ceux qui ont une cote faible sont respectivement de 8,91 et 8,55. Aucune différence significative n'apparaît avec un rapport $t(162) = 0,86, p = n.s.$

Tableau 26

Comparaison entre les moyennes de différenciation en regard du degré de névrotisme et par rapport au choix de cours ($N = 164$)

Choix de cours	Différenciation			
	Névrotisme ≥ 13 ($n = 77$)		Névrotisme < 13 ($n = 87$)	
Administration ($n = 96$)	$M = 9,10$	$ÉT = 2,34$	<u>$M = 8,63$</u>	$ÉT = 2,59$
Arts plastiques ($n = 68$)	<u>$M = 8,69$</u>	$ÉT = 2,96$	$M = 8,42$	$ÉT = 2,94$
$t(94) = 0,91, p = n.s.$ pour adm $t(66) = 0,37, p = n.s.$ pour arts				
$t(75) = 0,68, p = n.s.$ pour adm et art avec $N > 13$				

Remarque: Les moyennes soulignées sont celles sur lesquelles porte l'hypothèse.

Comparons maintenant les différences de moyennes de la différenciation par rapport au choix de cours. Le tableau 26 présente les moyennes obtenues sur la variables différenciation. Il s'avère qu'aucune moyenne n'est significative. Il y aurait même une certaine tendance à avoir des moyennes plus élevées chez les sujets ayant des cotes plus élevées en névrotisme, ce qui irait à l'encontre de l'hypothèse. Quel que soit le choix de cours, les résultats nous amènent à croire qu'il n'y a pas de différence significative entre les étudiants qui cotent haut et ceux qui cotent bas sur l'échelle du névrotisme, puisque $t(94) = 0,91, p = n.s.$ pour les étudiants en administration et $t(66) = 0,37,$

$p = n.s$ chez les étudiants en arts. Lorsque les étudiants des deux options ayant un névrotisme élevé sont comparés entre eux, il n'y a pas de différence significative avec $t(75) = 0,68$, $p = n.s.$

Tableau 27

Comparaison entre les moyennes de différenciation en regard du degré de névrotisme et par rapport au sexe ($N = 164$)

Sexe	Différenciation			
	Névrotisme ≥ 13 ($n = 77$)		Névrotisme < 13 ($n = 87$)	
Masculin ($n = 75$)	M = 9,46	ÉT = 2,34	M = 8,55	ÉT = 2,75
Féminin ($n = 89$)	M = 8,63	ÉT = 2,74	M = 8,55	ÉT = 2,69
$t(73) = 1,43$, $p = n.s.$ pour masc. $t(87) = 0,13$, $p = n.s.$ pour fém. $t(75) = 1,32$, $p = n.s.$ pour masc. et fém. avec $N > 13$				

Il faut remarquer que l'hypothèse veut que les étudiants en arts plastiques et cotant haut sur l'échelle de névrotisme aient une différenciation plus faible que les étudiants en administration. De plus, si nous comparons les sujets en arts plastiques ayant une cote élevée en névrotisme avec les étudiants en administration ayant une cote faible en névrotisme, nous avons une moyenne de différenciation de 8,69 chez les étudiants en arts plastiques contre une moyenne de 8,63 chez les étudiants en administration qui ont une cote faible en névrotisme. Il semble donc que l'on doive rejeter cette hypothèse.

Une première analyse du tableau 27 indique que les étudiants masculins ne diffèrent pas entre eux selon leur niveau de névrotisme, en effet, $t(73) = 1,43$, $p = n.s.$ Il se produit la même chose avec les étudiants féminins qui présentent $t(87) = 0,13$, $p = n.s.$

Comme l'indiquent les statistiques $t(75) = 1,32$, $p = \text{n.s.}$, les étudiants masculins et féminins présentant un névrotisme élevé, ne sont pas différents.

Tableau 28

Comparaison entre les moyennes de différenciation en regard du degré de névrotisme et par rapport au choix de cours et au sexe ($N = 164$)

	Différenciation			
	Administration		Arts plastiques	
Degré de névrotisme	Masculin (n = 53)	Féminin (n = 44)	Masculin (n = 23)	Féminin (n =45)
Névrotisme ≥ 13 (n = 77)				
Moyennes	9,89*	8,43*	8,29	8,79
Écarts-types	2,08	2,37	2,75	3,05
Névrotisme <13 (n = 87)				
Moyennes	8,58	8,71	8,50	8,35
Écarts-types	2,73	2,41	2,90	3,06
<i>t</i> (50) = 1,82, <i>p</i> = n.s. pour mas. adm		<i>t</i> (21) = 0,17, <i>p</i> = n.s. pour masc. arts		
<i>t</i> (42) = 0,39, <i>p</i> = n.s. pour fém. adm		<i>t</i> (43) = 0,46, <i>p</i> = n.s. pour fém. arts		

Le tableau 28 présente les moyennes de différenciation alors que le groupe est réparti à la fois en fonction du choix de cours et en fonction du sexe. Une différence significative apparaît, celle concernant le groupe en administration; la moyenne des garçons ($\bar{M} = 9,89$) est significativement plus élevée que celle des filles ($\bar{M} = 8,43$), avec $t(40) = 2,10$, $p < 0,05$. Dans le groupe des arts plastiques, il ne s'y retrouve aucune différence significative entre les garçons et les filles avec $t(33) = 0,39$, $p = \text{n.s.}$ Les sujets de sexe masculin ne diffèrent pas selon qu'ils soient en arts plastiques ou en administration $t(24) = 1,61$, $p = \text{n.s.}$ Les sujets féminins, avec $t(49) = 0,45$, $p = \text{n.s.}$ ne diffèrent pas entre elles selon leur choix de cours.

À ce point de l'analyse des résultats, les résultats ne nous permettent pas d'affirmer que le degré de névrotisme influence le niveau de différenciation ou la moyenne de différenciation.

La cohérence

La troisième hypothèse s'énonce comme suit : Les étudiants en arts qui cotent haut sur l'échelle de névrotisme ont un profil moins cohérent que les étudiants en administration. La cohérence des réponses des sujets à l'I.P.P. de Holland, a été calculée de la façon suivante. Il y a comparaison entre les deux cotes les plus hautes des différents types du test de l'I.P.P. et cette comparaison se fait d'après leur distance sur l'hexagone de Holland. Si les deux types sont juxtaposées, la cohérence est élevée; s'ils sont séparées par un type intermédiaire, la cohérence est moyenne; enfin, s'ils sont à l'opposé l'un de l'autre, la cohérence est basse. La Figure 4 illustre cette cotation de la cohérence.

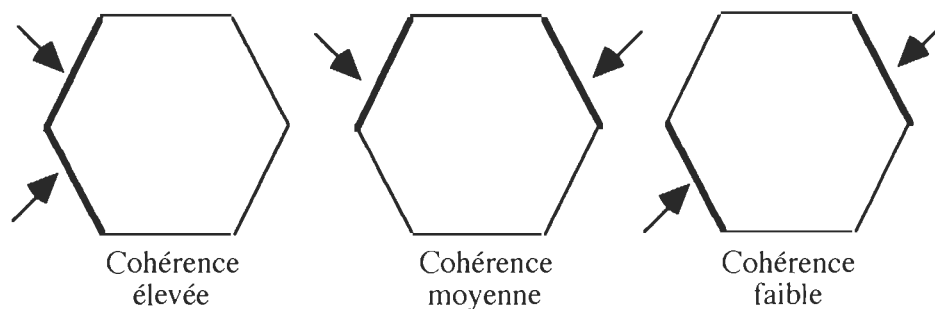


Figure 4. Représentation des divers degrés de cohérence d'après la situation des deux cotes les plus élevées sur l'hexagone de Holland.

Tableau 29

Répartition des sujets selon leur niveau de cohérence en fonction de la typologie de Holland ($N = 152$)

Cohérence	Typologie de Holland						
	Réaliste (n = 7)	Investigateur (n = 4)	Artistique (n = 48)	Social (n = 16)	Entreprenant (n = 37)	Convention. (n = 26)	Aucun (n = 14)
Élevée (n = 103)	n = 2 1,32%	n = 3 1,97%	n = 28 18,42%	n = 12 7,89%	n = 27 17,76%	n = 20 13,16%	n = 11 7,24%
Moyenne (n = 45)	n = 5 3,29%	n = 0 0,00%	n = 19 12,50%	n = 4 2,63%	n = 8 5,26%	n = 6 3,95%	n = 3 1,97%
Faible (n = 4)	n = 0 0,00%	n = 1 0,66%	n = 1 0,66%	n = 0 0,00%	n = 2 1,32%	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%

$\chi^2 (12, N = 152) = 22,02, p < 0,05$

Lorsque la variable cohérence est étudiée, l'échantillon diminue de dix (10) sujets parce qu'il est impossible d'analyser le niveau de cohérence de ces derniers. En effet, il peut arriver que ces sujets se retrouvent avec plus d'un niveau. Cette situation s'explique par le fait qu'ils ont deux premiers types (les deux premières cotes sont identiques) ou alors, ils possèdent deux seconds types (les deux cotes suivant la première sont identiques).

La répartition des étudiants selon leur niveaux de cohérence est présentée au tableau 29. Il montre que les étudiants n'ont pas la même cohérence selon le type qu'ils occupent dans la typologie de Holland. La plupart des types ont, en majorité, une cohérence élevée à l'exception du type Réaliste qui est nettement minoritaire. C'est un résultat significatif puisque nous avons $\chi^2 (12, N = 152) = 22,02, p < 0,05$.

Tableau 30
Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence en regard de
leur choix de cours ($N = 152$)

Choix de cours	Niveaux de cohérence		
	Élevé ($n = 103$)	Moyen ($n = 45$)	Faible ($n = 4$)
Administration $n = 85$	$n = 60$ 39,47%	$n = 2$ 15,13%	$n = 2$ 1,32%
Arts plastiques $n = 67$	$n = 43$ 28,29%	$n = 22$ 14,47%	$n = 2$ 1,32%
$\chi^2 (2, N = 152) = 0,71, p = \text{n.s.}$			

Les calculs des tests de différence entre les pourcentages, donnent des résultats non significatifs pour les types Réaliste ($RC = 1,15$), Investigateur ($RC = 1,74$) (où toutefois les conditions d'application ne sont pas respectées pour ces deux premiers types), et Artistique ($RC = 1,43$). Les différences sont cependant significatives pour les types Social ($RC = 2,06$), Entreprenant ($RC = 3,47$) et Conventionnel ($RC = 2,90$) où nous retrouvons, dans les trois cas, plus de sujets ayant une cohérence élevée que de sujets ayant une cohérence moyenne.

Dans le tableau 30, les résultats sont disposés d'après le choix de cours des sujets. Les résultats ne sont pas significatifs et il est impossible d'affirmer que les étudiants en arts plastiques ont une cohérence différente de ceux de l'administration. Le Chi-carré possède une valeur de $\chi^2 (2, N = 152) = 0,71, p = \text{n.s.}$ Grâce aux rapports critiques, nous obtenons une différence significative entre les étudiants en administration et les étudiants en arts plastiques qui ont une cohérence élevée. En effet, nous pouvons dire que

les étudiants possédant une cohérence élevée, sont plus nombreux en administration (RC = 2,07).

Tableau 31
Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence en regard de leur sexe ($N = 152$)

Sexe	Niveaux de cohérence		
	Élevé (n = 103)	Moyen (n = 45)	Faible (n = 4)
Masculin (n = 69)	n = 45 26,91%	n = 22 14,47%	n = 2 1,32%
Féminin (n = 83)	n = 58 38,16%	n = 23 15,13%	n = 2 1,32%

$\chi^2 (2, N = 152) = 0,38, p = \text{n.s.}$

Concernant les étudiants avec une cohérence moyenne, aucune différence ne se manifeste entre les deux groupes (RC = 0,16). Lorsque nous comparons les étudiants selon leurs niveaux de cohérence, nous obtenons deux différences significatives. Nous pouvons donc affirmer que les étudiants possédant une cohérence élevée sont plus nombreux que les étudiants possédant une cohérence moyenne, et ce, pour les groupe des administrateurs (RC = 4,94) et le groupe des artistes (RC = 2,97).

Dans le tableau 31, d'après des analyses de Chi-carré, aucune différence significative quant au sexe n'apparaît. Les garçons, comme les filles, sont semblables quant à leur niveaux de cohérence et nous observons que $\chi^2 (2, N = 152) = 0,38, p = \text{n.s.}$ Les rapports critiques ne révèlent aucune différence significative lorsque les

proportions sont comparées quant au sexe des sujets. Pour ceux qui ont un niveau de cohérence élevé, le rapport critique a une valeur de 1,58 et RC égale 0,16 pour ceux qui ont une cohérence moyenne. Mais lorsque nous comparons les niveaux de cohérence entre eux, nous obtenons des rapports significatifs. Les étudiants des deux sexes sont beaucoup plus nombreux dans le groupe à cohérence élevée que dans celui à cohérence moyenne, et nous obtenons un RC de 3,23 pour les garçons et un RC de 4,69 pour les filles.

Tableau 32
Répartition des sujets selon leur niveau de cohérence en regard de leur choix de cours et de leur sexe ($N = 152$)

Choix de cours	Niveaux de cohérence					
	Élevé		Moyen		Faible	
	Masc. ($n = 45$)	Fém. ($n = 58$)	Masc. ($n = 22$)	Fém. ($n = 23$)	Masc. ($n = 2$)	Fém. ($n = 2$)
Adminis- tration ($n = 85$)	$n = 34$ 22,37%	$n = 26$ 17,11%	$n = 11$ 7,24%	$n = 12$ 7,89%	$n = 2$ 1,32%	$n = 0$ 0,00%
Arts plastiques ($n = 67$)	$n = 11$ 7,24%	$n = 32$ 21,05%	$n = 11$ 7,24%	$n = 11$ 7,24%	$n = 0$ 0,00%	$n = 2$ 1,32%
$\chi^2 (2, N = 85) = 2,18, p = \text{n.s.}$ pour adm			$\chi^2 (2, N = 69) = 5,41, p = \text{n.s.}$ pour masc			
$\chi^2 (2, N = 67) = 4,94, p = \text{n.s.}$ pour arts			$\chi^2 (2, N = 83) = 2,09, p = \text{n.s.}$ pour fém			

Lorsque répartis à la fois selon leur choix de cours et selon leur sexe, aucune différence significative n'apparaît chez les sujets dans une première analyse des données du tableau 32. Les statistiques confirment qu'il n'y a pas de différences significatives quant aux niveaux de cohérence, ayant $\chi^2 (2, N = 85) = 2,18, p = \text{n.s.}$ pour les

étudiants en administration et, pour ceux en arts plastiques, $\chi^2 (2, N = 67) = 4,94$, $p = \text{n.s.}$ Les statistiques du Chi-carré n'indiquent pas de différences significatives avec $\chi^2 (2, N = 69) = 5,41$, $p = \text{n.s.}$ pour les sujets masculins et $\chi^2 (2, N = 83) = 2,09$, $p = \text{n.s.}$ pour les sujets féminins.

L'analyse par les différences de proportions se fera en trois étapes. Premièrement, en comparant les sujets en administration et ceux en arts plastiques, au niveau de la cohérence élevée. Nous observons que le rapport critique est significatif pour les garçons avec une valeur de 3,79, où ce sont les sujets en administration qui sont les plus nombreux. Chez les sujets féminins, aucune différence significative n'apparaît et $RC = 0,87$. Chez les sujets à cohérence moyenne, les résultats n'ont rien de significatif, avec un RC nul ($RC = 0$) pour les sujets masculins et un RC de 0,22 pour les sujets féminins.

En second lieu, les sujets d'un même choix de cours et de même sexe sont comparés quant à leurs niveaux de cohérence. Il s'avère que dans le groupe de l'administration, il y a des différences significatives entre les deux sexes : chez les garçons, le rapport critique entre les niveaux de cohérence est de 3,79 et chez les filles, il est de 2,44; les sujets étant plus nombreux dans le groupe à cohérence élevée dans les deux cas. Pour le groupe en arts plastiques, nous n'observons qu'une différence significative. En effet, les garçons présentent un même nombre de sujets aux niveaux de cohérence élevée et moyennes et nous avons un RC de 0. Chez les filles, le rapport entre ces deux niveaux de cohérence suit la même tendance que celle observée en administration avec un RC de 3,51.

Finalement, en comparant les sexes, à l'intérieur du même choix de cours, nous obtenons des rapports critiques non significatifs chez les sujets en administration. Effectivement, nous ne pouvons affirmer que les garçons et les filles ayant un niveau de cohérence élevé sont différents les uns des autres ($RC = 1,15$), ni que ceux qui ont un niveau de cohérence moyenne diffèrent entre eux ($RC = 0,22$). Mais, dans le groupe des arts plastiques, les garçons qui ont une cohérence élevée sont moins nombreux que les filles ($RC = 3,51$) alors qu'ils se retrouvent en nombre égal à celui des filles dans le groupe à cohérence moyenne ($RC = 0$).

La cohérence et les niveaux de névrotisme

Après les analyses sur l'ensemble des sujets, le groupe sera maintenant étudié en tenant compte des niveaux de névrotisme, afin de tenter de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse qui suggère que les étudiants ayant un névrotisme élevé sont moins cohérents que ceux qui ont un névrotisme bas.

Lorsque les étudiants sont comparés d'après leurs niveaux de névrotisme et de cohérence, nous arrivons à la répartition du tableau 33. Les résultats sont significatifs avec $\chi^2(2, N=152) = 6,76, p < 0,05$. Grâce au calcul des rapports critiques, nous obtenons des détails sur les différences possibles. Tout d'abord, les sujets ayant un névrotisme élevé ne diffèrent pas des sujets ayant un névrotisme faible, et nous avons un RC de 0,85 entre les sujets ayant une cohérence élevée, et un RC de 1,78 entre ceux qui ont un niveau de cohérence moyen. Lorsque nous comparons les niveaux de cohérence, nous obtenons que les sujets sont plus nombreux dans le groupe à cohérence élevée que dans le groupe à cohérence moyenne et ce, peu importe le niveau de névrotisme. Ainsi,

les sujets ayant un névrotisme élevé ont un RC de 5,35 alors que les sujets ayant un névrotisme faible ont un RC de 2,67.

Tableau 33

Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence en regard de leur niveaux de névrotisme ($N = 152$)

Névrotisme	Niveaux de cohérence		
	Élevé (n = 103)	Moyen (n = 45)	Faible (n = 4)
Névrotisme ≥ 13 (n = 72)	n = 55 36,18%	n = 17 11,18%	n = 0 0,00%
Névrotisme < 13 (n = 80)	n = 48 31,58%	n = 28 18,42%	n = 4 2,63%
$\chi^2 (2, N=152) = 6,76, p < 0,05$			

L'examen du tableau 34 permet de découvrir qu'il n'y a pas de différences significatives lorsque les sujets sont comparés quant à leur choix de cours $\chi^2 (1, N = 85) = 2,821, p = \text{n.s.}$ et $\chi^2 (1, N = 57) = 4,49, p = \text{n.s.}$ Le calcul des rapports critiques apporte une nuance aux résultats du Chi-carré. En effet, les étudiants en administration en révèlent pas de différences significatives lorsqu'ils sont comparés d'après leurs niveaux de névrotisme et nous avons $RC = 0,29$ pour ceux qui ont une cohérence élevée et $RC = 1,52$ pour ceux qui ont une cohérence moyenne. Cependant, lorsqu'ils sont comparés d'après leurs niveaux de cohérence, nous trouvons plus de sujets ayant une cohérence élevée que de sujets ayant une cohérence moyenne, et cela vaut pour les deux niveaux de névrotisme; nous obtenons $RC = 3,76$ pour les étudiants à névrotisme élevé et $RC = 2,58$ pour ceux à névrotisme faible.

Tableau 34

Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence et leurs niveaux de névrotisme en regard du choix de cours ($N = 152$)

Cours choisi	Niveaux de cohérence		
	Élevé ($n = 103$)	Moyen ($n = 45$)	Faible ($n = 4$)
Administration			
névrotisme ≥ 13 ($n = 37$)	$n = 29$ 19,08%	$n = 8$ 5,26%	$n = 0$ 0,00%
névrotisme < 13 ($n = 48$)	$n = 31$ 20,39%	$n = 15$ 9,87%	$n = 2$ 1,32%
Arts plastiques			
névrotisme ≥ 13 ($n = 35$)	$n = 26$ 17,11%	$n = 9$ 5,92%	$n = 0$ 0,00%
névrotisme < 13 ($n = 32$)	$n = 17$ 11,18%	$n = 13$ 8,55%	$n = 2$ 1,32%
$\chi^2 (1, N = 85) = 2,82, p = \text{n.s.}$		$\chi^2 (1, N = 67) = 4,49, p = \text{n.s.}$	

Nous remarquons que les étudiants en arts plastiques ne diffèrent pas selon leurs niveaux de névrotisme, qu'ils aient un niveau de cohérence élevé ($RC = 1,48$) ou un niveau de cohérence moyen ($RC = 0,88$). Cependant, lorsque nous comparons les niveaux de cohérence, nous arrivons à une différence significative chez les sujets à névrotisme élevé; en effet, le RC est de 3,09. Toutefois, cela ne vaut pas pour ceux qui ont un névrotisme faible ($RC = 0,77$). Quand nous comparons les deux groupes d'après leur choix de cours, nous pouvons penser que les sujets en administration ne diffèrent pas des sujets en arts ($RC = 0,45$) lorsqu'ils ont à la fois un névrotisme élevé et une cohérence élevée. Cependant, lorsqu'ils ont une cohérence élevée et un névrotisme faible, les sujets en administration sont manifestement plus nombreux que ceux en arts, avec un rapport critique (RC) de 2,21. Chez les sujets ayant une cohérence moyenne, aucune

différence significative n'est apparente et nous avons $RC = 0,25$ entre les sujets à névrotisme élevé et $RC = 0,40$ entre les sujets à névrotisme faible.

Tableau 35

Répartition des étudiants selon les niveaux de cohérence et leurs niveaux de névrotisme en regard de leur sexe ($N = 152$)

Sexe	Niveaux de cohérence		
	Élevé (n = 103)	Moyen (n = 45)	Faible (n = 4)
Masculin			
Névrotisme ≥ 13 (n = 24)	n = 22 14,47%	n = 2 1,32%	n = 0 0,00%
Névrotisme < 13 (n = 45)	n = 23 15,13%	n = 20 13,16%	n = 2 1,32%
Féminin			
Névrotisme ≥ 13 (n = 48)	n = 33 21,71%	n = 15 9,87%	n = 0 0,00%
Névrotisme < 13 (n = 35)	n = 25 16,45%	n = 8 5,26%	n = 2 1,32%
$\chi^2 (1, N = 69) = 11,42, p < 0,01$		$\chi^2 (1, N = 83) = 3,28, p = n.s.$	

Le tableau 35 fait état des niveaux de cohérence des sujets lorsqu'ils sont regroupés selon leur sexe. On y retrouve une répartition ayant un Chi carré significatif avec $\chi^2 (2, N = 69) = 11,42, p < 0,01$ pour les sujets masculins ainsi que $\chi^2 (2, N = 83) = 3,28, p = n.s$ chez les sujets féminins. Les rapports critiques nous permettront de mieux établir où se situent les différences de pourcentages lorsque les sujets sont comparés relativement à leur sexe. Voyons d'abord si les garçons sont différents entre eux d'après leurs niveaux de névrotisme et de cohérence. Il appert que les garçons ayant une cohérence élevée ne diffèrent pas entre ceux qui ont un névrotisme élevé

et ceux qui ont un névrotisme faible ($RC = 0,16$). Cependant, ils sont nettement moins nombreux lorsqu'ils ont une cohérence moyenne et un névrotisme élevé que s'ils ont un névrotisme faible avec $RC = 4,08$. S'ils sont comparés d'après leurs niveaux de cohérence, il ressort que les garçons sont plus nombreux à avoir une cohérence élevée plutôt qu'une cohérence moyenne chez ceux qui possèdent un névrotisme élevé ($RC = 4,37$). Toutefois, chez les sujets à névrotisme faible, aucune différence significative n'est signalée entre les niveaux de cohérence ($RC = 0,49$).

Chez les sujets féminins, nous n'observons pas de différence significative lorsqu'elles sont comparées d'après leurs niveaux de névrotisme. En effet, pour les sujets ayant une cohérence élevée, le RC est de 1,17 entre celles qui ont un névrotisme élevé et celles qui ont un névrotisme faible. Les résultats obtenus lorsque les sujets ont une cohérence moyenne s'établissent à un RC de 1,52 et ne permettent pas d'affirmer que les sujets féminins diffèrent quant à leurs niveaux de névrotisme. Lorsque les niveaux de cohérence sont mis en relation, nous remarquons que les filles sont significativement plus nombreuses lorsqu'elles ont une cohérence élevée plutôt qu'une cohérence moyenne, et ce, pour les deux niveaux de névrotisme. Ainsi, nous avons un RC de 2,86 entre les sujets à névrotisme élevé et un RC de 3,18 entre les sujets à névrotisme faible.

Finalement, les derniers constats que nous pouvons établir se situent entre les sexes. Nous ne pouvons affirmer que les garçons diffèrent des filles lorsque nous comparons ceux et celles qui ont un névrotisme élevé et une cohérence élevée avec $RC = 1,64$. Nous trouvons une différence significative entre ceux et celles qui ont un névrotisme élevé et une cohérence moyenne ($RC = 3,29$). Chez les sujets ayant un névrotisme faible, nous trouvons approximativement autant de filles que de garçons chez les étudiants ayant une cohérence élevée, avec un RC de 0,31, alors que chez les étudiants

à cohérence moyenne, le rapport critique est significatif et nous avons plus de garçons que de filles ($RC = 2,39$).

Tableau 36

Répartition des sujets selon leur niveau de cohérence et de névrotisme
en raison de leur choix de cours et de leur sexe ($N = 152$)

Choix de cours	Niveaux de cohérence					
	Élevé		Moyen		Faible	
	Masc. (n = 45)	Fém. (n = 58)	Masc. (n = 22)	Fém. (n = 23)	Masc. (n = 2)	Fém. (n = 2)
Administration						
Névro ≥ 13 (n = 37)	n = 16 10,53%	n = 13 8,55%	n = 1 0,66%	n = 7 4,61%	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%
Névro < 13 (n = 48)	n = 18 11,84%	n = 13 8,55%	n = 10 6,58%	n = 5 3,29%	n = 2 1,32%	n = 0 0,00%
Arts						
Névro ≥ 13 (n = 35)	n = 6 3,95%	n = 20 13,16%	n = 1 0,66%	n = 8 5,26%	n = 0 0,00%	n = 0 0,00%
Névro < 13 (n = 32)	n = 5 3,29%	n = 12 7,89%	n = 10 6,58%	n = 3 1,97%	n = 0 0,00%	n = 2 1,32%
$\chi^2 (2, N = 47) = 6,37, p < 0,05$ masc. adm $\chi^2 (1, N = 38) = 0,23, p = n.s.$ fém. adm				$\chi^2 (1, N = 22) = 5,23, p < 0,05$ masc. art $\chi^2 (2, N = 45) = 3,81, p = n.s.$ fém. art		

Le tableau 36 classifie les sujets à la fois selon leur sexe et leur choix de cours et permet de découvrir qu'il y a une différence significative dans le groupe en administration entre les deux niveaux de névrotisme, telle que $\chi^2 (2, N = 47) = 6,37, p < 0,05$ pour les garçons. Chez les filles, la différence n'est pas significative avec $\chi^2 (1, N = 38) = 0,23, p = n.s.$ Cependant, cette différence ne se retrouve pas dans le groupe ayant une cohérence élevée. Dans le groupe des arts plastiques, les données

suggèrent qu'il y a une différence significative chez les sujets masculins telle que $\chi^2(1, N = 22) = 5,23, p < 0,05$, mais encore une fois, cette différence ne se retrouve pas chez ceux qui ont une cohérence élevée. Chez les sujets féminins, on ne remarque aucune différence significative et $\chi^2(2, N = 45) = 3,81, p = \text{n.s.}$

L'examen des rapports critiques nous fournit des indices intéressants sur la façon dont se situent les sujets lorsqu'ils sont analysés à la fois selon le sexe et le groupe d'appartenance. Ainsi, dans un premier temps, nous comparons les sujets d'après leurs niveaux de névrotisme. Dans le groupe en administration, nous ne retrouvons qu'une différence significative et elle se retrouve chez les garçons qui ont une cohérence moyenne; ils sont moins nombreux lorsqu'ils ont un névrotisme élevé que s'ils ont un névrotisme faible ($RC = 2,79$). Chez les autres garçons (cohérence élevée), le RC est non significatif avec 0,36. Chez les filles, aucune différence n'est à signaler : $RC = 0$ entre celles à cohérence élevée et $RC = 0,59$ entre celles à cohérence moyenne. Chez les étudiants en arts plastiques, nous retrouvons la même différence qu'en administration. C'est chez les garçons ayant une cohérence moyenne que nous avons un RC significatif de 2,79, entre ceux qui ont un névrotisme élevé et ceux qui en ont un faible. Les garçons ayant une cohérence élevée, ne présentent pas de différence entre les niveaux de névrotisme ($RC = 0,31$), de même que les filles, qu'elles aient une cohérence élevée ($RC = 1,50$) ou une cohérence moyenne ($RC = 1,54$).

La seconde analyse de ce tableau portera sur les différences entre les deux sexes. Tout d'abord, dans le groupe administration, chez les sujets à cohérence élevée, nous ne retrouvons aucune différence, que ce soit entre ceux et celles qui ont un névrotisme élevé ($RC = 0,58$) ou entre ceux et celles qui ont un névrotisme faible ($RC = 0,95$). Chez les

sujets avec une cohérence moyenne, nous observons une différence significative. Les garçons sont beaucoup moins nombreux que les filles à avoir un névrotisme élevé ($RC = 2,16$). Toutefois, rien n'indique que les garçons ayant un névrotisme faible soient différents des filles ayant ce même niveau de névrotisme ($RC = 1,32$). Dans le groupe en arts plastiques, nous avons plusieurs différences significatives. Chez les sujets ayant une cohérence élevée, les étudiants avec un névrotisme élevé sont plus nombreux chez les filles que chez les garçons ($RC = 2,90$), mais chez ceux qui ont un névrotisme faible, aucune différence significative ne se manifeste avec $RC = 1,75$. Dans le groupe à cohérence moyenne, nous observons que les garçons ayant un névrotisme élevé sont, encore ici, moins nombreux que les filles ($RC = 2,38$), alors que chez ceux qui ont un névrotisme faible, nous constatons le contraire : les filles sont plus nombreuses que les garçons ($RC = 1,99$).

Comparons maintenant ce qui se passe à l'intérieur de chacun des sexes. Lorsque les garçons sont mis en relation entre eux, nous réalisons qu'en administration, ceux qui ont un névrotisme élevé sont différents d'après leurs niveaux de cohérence. Ainsi, les garçons plus névrotiques sont plus nombreux à avoir une cohérence élevée qu'une cohérence moyenne ($RC = 3,82$), ce qui est contradictoire. Les filles présentant les mêmes caractéristiques ne sont pas différentes entre elles ($RC = 1,39$). Chez les sujets ayant un névrotisme faible, nous ne remarquons aucune différence significative entre les niveaux de cohérence, avec $RC = 1,59$ pour les garçons et $RC = 1,95$ pour les filles (bien que ce dernier résultat soit à la limite). Dans le groupe en arts, chez les sujets ayant un névrotisme élevé, les garçons ne sont pas différents entre eux d'après leurs niveaux de cohérence ($RC = 1,92$). Chez les filles, nous observons une différence; elles sont plus nombreuses à avoir une cohérence élevée qu'une cohérence moyenne ($RC = 2,39$).

(contradictoire avec l'hypothèse). Chez les sujets ayant un névrotisme faible, les sujets masculins sont en proportions semblables ($RC = 1,32$), alors que les filles sont plus nombreuses chez celles ayant une cohérence élevée ($RC = 2,40$).

Enfin, lorsque nous comparons les sujets de l'administration avec ceux des arts plastiques, nous observons chez les sujets ayant une cohérence élevée, qu'il y a plus de garçons ayant un névrotisme élevé en administration qu'en arts plastiques ($RC = 2,22$) (contradictoire avec l'hypothèse), alors que chez les sujets féminins, une telle différence n'existe pas ($RC = 1,29$). Parmi ceux qui ont un névrotisme faible, les garçons sont en majorité dans le groupe de l'administration ($RC = 2,85$), alors que chez les filles, rien ne distingue les deux groupes quant à la cohérence élevée ($RC = 0,21$). Chez les sujets à cohérence moyenne, aucune différence significative n'apparaît entre les deux groupes, qu'ils aient un névrotisme élevé ($RC = 0$) pour les garçons et $RC = 0,26$ pour les filles, ou un névrotisme faible, $RC = 0$ pour les garçons et $RC = 0,71$ pour les filles.

SIXIÈME CHAPITRE

DISCUSSION

À la lumière des théories vues dans les premières parties, nous tenterons, dans un premier temps, de répondre à nos trois hypothèses et essaierons d'en tirer les significations. Ensuite, nous relèverons les tests statistiques significatifs les plus pertinents qui sont ressortis tout au long de l'analyse des données.

Les hypothèses

Suivant la première hypothèse, à savoir que les étudiants en arts cotent plus haut sur l'échelle du névrotisme que les étudiants en administration, les résultats obtenus ne permettent pas d'affirmer que ces deux groupes soient différents. Nous avons déjà mentionné que les névrotiques, d'après Ellis, sont caractérisés, entre autres, par leur indécision, le doute, le conflit et la peur de s'engager. Adler les dit obnubilés par leur peur du nouveau, des décisions et des épreuves, qu'ils sont pleins de doute et d'hésitation et qu'ils ont de la difficulté à prendre des décisions. Holland (Bujold, Pelletier, Noisieux, 1974) avance que les personnes artistiques ont une préférence pour les activités ambiguës,

libres et non systématiques. Or, d'après nos résultats, il semblerait que les étudiants en arts ne soient pas plus névrotiques que les non-artistes. Nous pourrions donc croire, que même si les artistes ont un penchant pour les activités ambiguës, cela ne fait pas de l'ambiguïté, une de leurs caractéristiques personnelles. Holland (ibid.) précise que si un choix professionnel domine nettement les autres, une personne devrait pouvoir faire un choix professionnel avec le minimum d'hésitation et de difficulté. Or, les sujets de notre recherche semblent posséder cette caractéristique puisque les sujets en arts plastiques sont, de façon prépondérante, de type Artistique, dans une proportion de 66,2%. Il semblerait donc, en ce qui concerne le choix professionnel, que les artistes, autant que les administrateurs, ont la capacité de choisir et que la décision d'entreprendre des études dans le domaine des arts découle d'un véritable choix professionnel et non pas d'une décision aléatoire. Nous ne pouvons associer, pour notre échantillon, le fait d'être de type Artistique et le fait d'avoir un névrotisme élevé.

Cependant, lorsque cette hypothèse est éprouvée selon le sexe, nos résultats corroborent ceux d'Eysenck, c'est-à-dire que les sujets féminins sont plus névrotiques que les sujets masculins, et ce, pour les deux options de cours.

Notre deuxième hypothèse alléguait que les étudiants en arts et cotant haut sur l'échelle du névrotisme sont plus indifférenciés que les étudiants en administration. Cette deuxième hypothèse ne s'est pas révélée vraie. Ce deuxième résultat nous apparaît logique vu les résultats précédents. Il semblerait donc que les étudiants en arts soient aussi différenciés que les étudiants en administration et qu'ils s'identifient davantage à un type de Holland (type Artistique) plutôt que d'être répartis sur tous les types à-peu-près également.

La troisième hypothèse à l'effet que les étudiants en arts et cotant haut sur l'échelle du névrotisme soient moins cohérents que les étudiants en administration, se trouve elle aussi, infirmée par nos résultats. Il semble que les étudiants en arts soient tout aussi cohérents que ceux qui sont en administration, et ces derniers résultats renforcent ceux obtenus pour les deux premières hypothèses.

Après discussion des résultats concernant les hypothèses proprement dites, passons maintenant aux résultats significatifs qui respecteront la même séquence que les analyses faites antérieurement et qui peuvent être considérés comme un résumé des résultats statistiquement significatifs. Premièrement, nous considérerons les résultats obtenus sur les différents types de Holland, ceux observés d'après les cotes et les niveaux de névrotisme, ceux qui touchent les différents niveaux de différenciation et enfin ceux qui concernent les niveaux de cohérence.

La typologie de Holland

Plusieurs différences de moyennes apparaissent entre les étudiants en administration et ceux en arts, pour les différents types de Holland. La première différence affecte les étudiants ayant le type Artistique, où dominant les étudiants en arts. Notons que les personnes ayant une cote élevée sur l'échelle Artistique peuvent être «immatures, anxieuses, sensibles et féminines», avec des tendances à l'originalité, l'imagination, la complexité, l'introversion et le non conventionnel (Holland, 1985). Une deuxième différence se retrouve chez le type Entreprenant où les plus hauts scores sont détenus par les étudiants en administration. Le type Entreprenant se distingue quant à lui, pour ses tendances à être dominant, sociable, enjoué et aventurier. Il recherche les tâches

verbales ambiguës (au contraire du conventionnel) plutôt que les activités structurées, il a un grand besoin de réussite et aime le pouvoir par la persuasion (Ibid.).

Une troisième différence entre les administrateurs et les artistes se remarque sur l'échelle Conventionnel, où, comme il est permis de s'y attendre, ces derniers ont une moyenne plus basse. Le type Conventionnel, se distingue parce qu'il est plutôt conforme, conventionnel, orienté vers le statut, sans originalité et ethnocentrique.* Il préfère les activités verbales et numériques mécaniques, des rôles de subordonné, évite les situations ambiguës, vit en se conformant à la règle et possède des attitudes et des valeurs reliées au statut social, à l'argent et au pouvoir (Ibid.).

Finalement, une dernière différence se remarque sur l'échelle Investigateur, où ce sont les étudiants en arts qui ont une moyenne plus élevée que les étudiants en administration. Ces personnes sont intéressées par les sciences, les mathématiques, préférant réfléchir (*act through*) plutôt que de poser une action (*act out*) face aux problèmes. Souvent brillantes, érudites et persévérantes, elles valorisent les sciences, l'esthétisme et déprécient les activités sociales, politiques et d'affaires (Ibid.).

En ce qui concerne les différences observées d'après les sexes, nous obtenons que les garçons cotent plus haut que les filles sur l'échelle Entreprenant, précédemment exposée. Nous pouvons donc penser que les sujets masculins de notre échantillon privilégient plus que les filles des valeurs telles que le statut, la richesse et la compétition. Une deuxième différence entre les sexes est constatée sur l'échelle Réaliste, où ce sont aussi les garçons qui cotent plus haut. Cette échelle dépeint les personnes qui se

* Tendence à valoriser son groupe social, son pays, sa nationalité.

perçoivent comme normales et ayant l'esprit pratique et gardant «la tête froide», ils ont des intérêts et des habileté en mécanique mais en ont moins dans les relations interpersonnelles; enfin, ils sont plus masculins, conventionnels et d'esprit pratique (Ibid.).

Les filles, pour leur part, ont des cotes plus élevées sur l'échelle Artistique, déjà décrite, et sur l'échelle Social. Les personnes ayant des cotes élevées sur cette dernière échelle, ont des intérêts sociaux et préfèrent les rôles d'enseignant ou de thérapeute. Elles sont responsables, acceptent les rôles féminins, ont des relations interpersonnelles faciles où elles font preuve de discernement, elles favorisent l'intimité au lieu d'être superficielles. Selon l'étiquette analytique elles sont orales réceptives et elles ont un surmoi fort qui s'exprime par la maturité, la responsabilité sociale et l'introjection des normes morales et valeurs religieuses (Ibid.). Les résultats précités s'accordent fort bien avec la théorie de Holland qui reconnaît que les échelles Social et Artistique sont plutôt à valence féminine alors que l'échelle Réaliste est plutôt d'orientation masculine.

Comparons maintenant les échelles de la typologie de Holland entre elles afin de situer les différences significatives. Pour ne pas alourdir la présentation, nous ne retiendrons que les différences propres à un seul groupe et ignorerons les différences communes aux deux groupes. Ainsi, chez le groupe des administrateurs les principales différences se situent entre les types Réaliste et Investigateur, entre les types Réaliste et Entreprenant et entre les types Entreprenant et Investigateur. Chez le groupe en arts plastiques, les différences se retrouvent entre les types Réaliste et Artistique, Réaliste et Social et enfin, Entreprenant et Conventionnel.

Passons maintenant aux différences entre les échelles de la typologie de Holland, alors que l'échantillon est divisé selon le sexe et en ne retenant que les différences propres à un seul sexe et éliminant celles communes aux deux. Les garçons se distinguent principalement par des différences entre les types Artistique et Social, Artistique et Entreprenant et Social et Entreprenant. Les sujets féminins ont l'exclusivité des différences entre les types Réaliste et Artistique, Investigateur et Social, Réaliste et Conventionnel et finalement entre Artistique et Conventionnel.

Lorsque l'échantillon est divisé à la fois selon le sexe et selon l'appartenance au cours, les garçons en administration se distinguent par des différences entre les types Réaliste et Investigateur, Réaliste et Entreprenant, Investigateur et Entreprenant et Social et Entreprenant. Les garçons en arts ont des différences entre les types Investigateur et Artistique, Artistique et Social, différences qui ne se présentent pas chez les garçons du groupe administrateur. Chez les filles, la seule différence propre au groupe administration se situe entre les types Entreprenant et Investigateur. Dans le groupe des arts, les sujets féminins ont des différences propres à leur groupe entre les types Réaliste et Investigateur, Artistique et Investigateur, Social et Entreprenant ainsi que Conventionnel et Entreprenant.

Le névrotisme

Que pouvons-nous dire des différences de névrotisme dans notre échantillon? Comme nous l'avons dit précédemment, des différences s'observent entre les sexes. Les sujets féminins ont des moyennes de névrotisme plus élevées que celles des sujets masculins, et ce pour le groupe en administration de même que pour le groupe des arts plastiques. Pour l'ensemble de l'échantillon, les analyses des tableaux de contingence révèlent que les sujets masculins ayant un névrotisme élevé sont moins nombreux que les

sujets féminins ayant un névrotisme élevé. Les garçons en administration et ayant un névrotisme élevé sont plus nombreux que les garçons en arts ayant un névrotisme élevé. Ces derniers sont également moins nombreux que les filles en arts plastiques qui possèdent un névrotisme élevé.

Lorsque les niveaux de névrotisme sont considérés sous l'angle de la typologie de Holland, nous observons une différence de moyennes significative sur l'échelle Social entre les sujets ayant un névrotisme élevé et ceux ayant un névrotisme faible pour l'ensemble du groupe. Lorsque seuls les sujets ayant un névrotisme élevé sont étudiés, les différences de moyennes des échelles de la typologie de Holland entre le groupe en arts plastiques et celui en administration se retrouvent dans les types Entreprenant et Conventionnel où les administrateurs cotent plus haut que les artistes, et dans le type Artistique où ce sont les artistes qui cotent plus haut que les administrateurs. Comparés selon les sexes, des différences de moyennes significatives s'observent chez les types Réaliste, Entreprenant et Conventionnel où ce sont les garçons qui possèdent les scores moyens les plus élevés alors que les filles ont des cotes moyennes plus élevées sur les échelles Artistique et Social.

La différenciation

Ce qui ressort de l'étude sur la différenciation est qu'il n'y a aucune différence significative lorsque les sujets sont comparés d'après la typologie de Holland. Les tableaux de contingence n'indiquent aucune différence significative lorsque les sujets sont globalement comparés, que ce soit d'après leur choix de cours ou d'après leur sexe. Bien qu'il y ait quelques différences significatives entre les rapports critiques, aucune différence qui intéresse notre propos n'est à signaler pour cette variable.

La cohérence

La répartition des sujets selon leurs niveaux de cohérence et d'après la typologie de Holland, nous permet de croire que les sujets ayant une cohérence élevée sont plus nombreux que les sujets ayant une cohérence moyenne pour les types Social, Entreprenant et Conventionnel. Lorsque l'ensemble de l'échantillon est distribué selon les niveaux de névrotisme et de cohérence, nous observons que les sujets à cohérence élevée sont plus nombreux que les sujets à cohérence moyenne, quel que soit leur degré de névrotisme. Lorsque les sujets sont partagés d'après leur sexe, il s'avère que les garçons ayant une cohérence élevée sont plus nombreux que ceux qui ont une cohérence moyenne parmi les sujets ayant un névrotisme élevé. Les sujets féminins à cohérence élevée sont toujours plus nombreuses que celles à cohérence moyenne, qu'elles aient un névrotisme élevé ou faible.

Les garçons en arts et qui ont une cohérence élevée ainsi qu'un névrotisme élevé sont moins nombreux que les filles de ce groupe ayant les mêmes caractéristiques. Les garçons en administration ayant une cohérence élevée et un névrotisme élevé sont plus nombreux que ceux de leur groupe d'appartenance ayant un névrotisme élevé, mais une cohérence moyenne; ils sont également plus nombreux que les garçons en arts ayant une cohérence élevée et névrotisme élevé. Les filles en arts qui ont une cohérence élevée sont plus nombreuses que les autres filles du même groupe ayant une cohérence moyenne et ce, peu importe le niveau de névrotisme.

Il ressort de l'ensemble de ces résultats que l'on ne peut associer des cotes élevées en névrotisme avec le choix de cours en arts plastiques. De plus, les personnes possédant un score élevé en névrotisme, tel que mesuré par l'E.P.I. d'Eysenck, ne sont pas

nécessairement moins différenciées ou moins cohérentes selon la définition de ces notions vues par Holland.

CONCLUSION

CONCLUSION

Une première observation concernant les résultats obtenus dans notre recherche, porte sur le névrotisme tel que mesuré par l'Inventaire de Personnalité d'Eysenck (E.P.I). L'absence de différence sur la variable de névrotisme entre nos deux échantillons (administration et arts plastiques) nous amène à une réflexion concernant les types de personnalité en relation au névrotisme. À cet égard, Lowman (1991) note qu'il est important de déterminer si les mesures de névrotisme d'un questionnaire ont été validées d'après le populations «normales» ou psychopathologiques. L'idéal serait, à notre avis, de considérer le névrotisme comme une variation de la personnalité normale, ainsi que le préconisent Costa et McCrae (Ibid.). Eysenck endosse ce point de vue, mais il n'en demeure pas moins que ses découvertes ont été faites à partir d'échantillons névrotiques (Kline, 1981), c'est-à-dire de «... malades (...) admis à l'hôpital sur la recommandation d'un psychiatre et présent(a)nt principalement des symptômes névrosiques de caractère plutôt banal», (Eysenck, 1950). Même si ce dernier assure qu'ils ne sont pas nécessairement malades, il nous semble toutefois opportun de considérer la «normalité» du névrotisme qu'il définit et à quel point il devient pathologique.

Dans notre relevé de littérature, nous avons mis l'accent sur la difficulté, pour une personne névrosée, de faire un choix. Nous aurions pu croire que la personne possédant un degré élevé de névrotisme mesuré par l'E.P.I., pourrait éprouver des tendances semblables telles que : hésitation, tergiversation, manque d'assurance... Nous avons émis

l'hypothèse que l'indécision pourrait possiblement se révéler par de l'indifférenciation ou un manque de cohérence au niveau du patron de personnalité de la typologie de Holland chez les sujets présentant un niveau élevé de névrotisme.

Notre recherche nous a permis d'arriver à la constatation qu'il ne semble pas y avoir, pour notre échantillon, de relations entre le névrotisme et des niveaux de différenciation ou de cohérence plus faibles pour les étudiants en arts. Nous pouvons donc penser, à l'instar de Lowman (1991) que le fait d'associer arts et névrotisme pourrait faire partie des stéréotypes populaires qui suggèrent que les artistes sont plus portés à présenter des dérèglements mentaux que les gens en général et que la vulnérabilité émotionnelle qui les caractérise pourrait dès lors être perçue comme une véritable composante du processus artistique au lieu de l'être comme une psychopathologie.

Holland (1966) explique qu'une personne cohérente fera un choix de carrière qui sera davantage déterminé par lui-même plutôt que par les contingences externes, et qu'elle se laisse moins dominer par les forces externes. De plus, il ajoute que la résistance aux pressions externes dépendent davantage de la cohérence d'un patron de personnalité plutôt que du type dominant de sa personnalité. Nous pouvons penser que c'est ce qui s'applique à notre échantillon du groupe des arts plastiques : les sujets de type Artistique sont aussi cohérents que les autres types, ce qui laisse penser que cette variable (cohérence) est peut-être plus importante que celle du type (Artistique ou autre) pour déterminer le degré de difficulté à faire un choix. Il importe peu, à ce moment, d'être de type Artistique ou autre pour être capable de prendre une décision. Or, à ce niveau, les sujets en arts de notre recherche sont tout aussi cohérents et différenciés que les sujets en

administration, nous pouvons donc penser qu'ils sont donc tout aussi compétents pour faire des choix.

Cependant, il pourrait être intéressant de noter comment Holland présente l'image de soi de la personne de type Artistique; elle se perçoit comme étant «insociable, féminine, soumise, introspective, dépressive, qui se rabaisse, sensible (paranoïde), indépendante, radicale, impulsive, flexible, irresponsable, qui réussit, instable, naïve, tendue et sujette aux pressions de ses parents pour réussir» (Holland, 1966). Ce tableau nous incite à penser que la personne de type Artistique a une image de soi assez faible. Même si Holland (ibid.) présume que les formulations théoriques (obtenues par un processus subjectif à partir des sommaires empiriques) devraient être vues comme des spéculations utiles plutôt que des comptes rendus substantifs, il conserve néanmoins plusieurs des attributs énumérés ci-dessus pour définir cette personnalité. Ainsi, en comparant une personne de type Artistique au type Investigateur, il avance qu'elle est plus féminine, impulsive, irresponsable et instable, et qu'elle utilise davantage ses sentiments et ses intuitions pour régler ses problèmes et créer des oeuvres d'art (ibid.). Nous pouvons nous poser la question à savoir comment un artiste pourrait-il être différencié et cohérent avec les caractéristiques de personnalité que Holland lui attribue?

Nous pensons donc qu'il serait important d'être conscient des stéréotypes véhiculés quant à ce type de personnalité, et que la faible image de soi que ces personnes semblent avoir pourrait provenir entre autre de ce que la société leur reflète. Outre ces réserves à propos du type Artistique, nous soulevons un deuxième élément de réflexion concernant un autre aspect de la théorie de Holland.

Lowman (op.cit.) a découvert, dans la littérature, que les intérêts professionnels seraient biaisés d'après le sexe — en ce sens que les femmes sont, de façon erronée, conduites à exprimer des préférences occupationnelles féminines. De plus, Descombes (1971) met en garde contre certaines relations entre les types d'intérêts et personnalité qui pourraient être en plus ou moins grande conformité par rapport à certain «modèle» culturel masculin, étant donné que ces relations ont surtout été observées chez des sujets masculins. Certains chercheurs ont demandé que les mesures d'intérêt soit cotées de façon à être neutres par rapport au sexe, c'est-à-dire que les thèmes occupationnels ne présentent pas de différences entre les hommes et les femmes. Holland leur répond qu'il y a de réelles différences de sexe entre les hommes et les femmes et que les inventaire d'intérêts professionnels qui n'en tiendraient pas compte seraient eux-mêmes biaisés par rapport au sexe (Lowman, op.cit.). Nous ne possédons pas toutes les réponses, mais nous croyons qu'il est important de s'y arrêter.

Après avoir relevé cette possibilité de biais sexiste dans l'I.P.P. de Holland, nous envisageons la possibilité d'un phénomène semblable dans l'E.P.I. de Eysenck. En effet, nos résultats attribuent des cotes de névrotisme plus élevées chez les femmes que chez les hommes et ce, quel que soit leur groupe d'appartenance. Nos données tendent à soutenir celles d'Eysenck qui indiquent que les femmes ont une propension à avoir des notes plus élevées que les hommes en névrotisme (Eysenck, 1971). Nous pensons qu'il pourrait être avantageux de diriger les études dans ce sens. Y a-t-il des attributs féminins qui pourraient être perçus comme étant névrotiques? Pourquoi est-ce ainsi? Nous ne désirons pas entrer dans une polémique à ce propos, toutefois nous pensons qu'il y a lieu de se questionner à ce propos. Serait-il possible qu'il y ait un certain parallèle entre stabilité émotionnelle et froideur interpersonnelle d'une part et névrotisme et chaleur humaine

d'autre part? À ce propos, nous notons que, dans notre échantillon, la seule différence entre un niveau élevé et un niveau faible de névrotisme se retrouve sur l'échelle Social, ce qui pourrait laisser penser que les gens plus «sociaux» sont plus névrotiques.

Nous portons également un regard critique quant à la revendication de Holland à l'effet que l'inventaire des intérêts professionnels dont il est l'auteur soit également un test de personnalité. Si nous considérons le névrotisme comme une dimension majeure de la personnalité, nous ne pouvons alors que constater son absence dans la théorie de Holland, absence d'ailleurs déplorée par Costa et McCrae (1984) et qui expliquerait, selon eux, la faible corrélation entre la personnalité et les intérêts. Il existe des relation entre personnalité et intérêts professionnels, toutefois, d'autres recherches sont nécessaires pour déterminer si les intérêts professionnels sont la cause ou l'effet des traits de personnalité ou si les deux s'influencent mutuellement (Ibid.). Des chercheurs ont trouvé des résultats partagés entre les variables des intérêts et les variables de la personnalité La relation entre personnalité et intérêts pouvant même être sujette au sexe, et cette association serait plus forte chez les hommes que chez les femmes (Ibid.).

Les observations que nous venons d'énumérer n'ont pas pour but de vouloir rabaisser les instruments présentés plus haut et qui nous ont été grandement utiles pour notre étude. Il nous apparaît cependant qu'ils pourraient se prêter à quelques mises en garde mineures. Cette recherche qui avait comme finalité de mieux saisir les relations possibles entre une mesure de la personnalité et des mesures d'intérêt, s'est révélée riche en apprentissage et en questionnement.

RÉFÉRENCES

RÉFÉRENCES

- Adler, A. (1970). *Le tempérament nerveux*. Paris : Petite bibliothèque Payot.
- Bergeret, J. (1992, a). Notion de normalité. In J. Bergeret et collaborateurs, *Psychologie pathologique* (pp. 129-131). Paris : Masson.
- Bergeret, J. (1992, b). Notion de structure. In J. Bergeret et collaborateurs, *Psychologie pathologique* (pp.132-136). Paris : Masson.
- Bergeret, J. (1992, c). Problème des défenses. In J. Bergeret et collaborateurs, *Psychologie pathologique* (pp. 90-112). Paris : Masson.
- Brown, D. (1984, a). Summary, Comparison and Critique of Major Theories. In D. Brown & L. Brooks (Eds.), *Career choice and development* (pp. 311-336). San Francisco : Jossey-Bass.
- Brown, D. (1984, b). Trait and Factor Theory. In D. Brown & L. Brooks (Eds.), *Career choice and development* (pp. 8-30). San Francisco : Jossey-Bass.
- Bujold, C. (1989). *Choix professionnel et développement de carrière : théories et recherches*. Boucherville : Gaëtan Morin.
- Chartier, J.-P. (1992). Structures névrotiques. In J. Bergeret et collaborateurs, *Psychologie pathologique* (pp. 137-166). Paris : Masson.
- Costa, P. et Mc Crae, R. R. (1984). Personality and Vocational Interests in an Adult Sample. *Journal of Applied Psychology*, Vol 69, No 3, 390-400.

- Descombes, J.-P. (1971). *Intérêts et choix professionnels évalués par l'Inventaire de préférences professionnelles de Kuder*. Neuchâtel (Suisse) : Delachaux & Niestlé.
- Ellis, A. (1983). *Comprendre la névrose et aider les névrosés*. Montréal : Les Éditions de l'Homme.
- Eysenck, H. J. (1950). *Les dimensions de la personnalité*. Paris : P.U.F.
- Eysenck, H. J. (1988). Personality and scientific aesthetics. In F. H. Farley & R. W. Neperud (Eds.) *The foundations of aesthetics, art, & art education*. (pp. 117-160). New York : Praeger.
- Eysenck, H. J. et Eysenck S.B.G. (1971). Inventaire de personnalité d'Eysenck (E.P.I.). Paris : Les Éditions du Centre de Psychologie appliquée
- Eysenck, H.J. (1979). *La névrose et vous*. Bruxelles : Pierre Mardaga.
- Eysenck, H.J., & Eysenck M. W. (1985). *Personality and Individual Differences : A Natural Science Approach..* New York : Plenum Press.
- Ginzberg, E. (1984). Career developpement. In D. Brown & L. Brooks (Eds.), *Career choice and development* (pp. 169-191). San Francisco : Jossey-Bass.
- Grand dictionnaire de la psychologie*. (1991). Paris : Larousse.
- Holland, J., L. (1985). *Making Vocational Choices : a theory of vocational personalities and work environments* . Englewood Cliffs U.S.A. : Prentice-Hall, Inc.
- Kline, P. (1981). The Work of Eysenck and Cattell in Fay Fransella (Ed), *Personality Theory, Measure and Research* (pp. 75-95). New York, Methuen and Co.
- Krumboltz, J., D. (1994). Improving Career Development Theory From a Social Learning Perspective in M. L. Savikas & R. W. Lent (Eds.), *Convergence in Career Development Theories* (pp. 9-31). Palo Alto, California : CPP Books.

- Lowen, A. (1983). *La peur de vivre*. Paris : ÉPI éditeurs.
- Lowman, R. L. (1991). *The Clinical Practice of Career Assessment : Interests, Abilities, and Personality*. Washington, DC : American Psychological Association.
- Monte, C. F. (1991). *Beneath the Mask*. Orlando : Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Osipow, S. H. (1968). *Theories of Career Development*. New York : Appleton-Century-Crofts.
- Osipow, S. H. (1983). *Theories of Career Development*. (3^e édition). Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall.
- Pelletier, D., Noiseux, G. et Bujold, C. (1974). *Développement vocationnel et croissance personnelle : approche opératoire*. Montréal : McGraw-Hill.
- Stelmack, R. M. (1981). The Psychophysiology of Extraversion and Neuroticism. In H. J. Eysenck (Ed), *A Model for Personality*. (pp. 38-64). New York : Springer-Verlag.
- Super, D. E. (1957). *The Psychology of Careers : an introduction to vocational development*. New York : Harper & Row.
- Super, D. E. (1964). *La psychologie des intérêts*. Paris : P.U.F.
- Wilson, G. D. (1981). Personality and Social Behavior. In H. J. Eysenck (Ed), *A Model for Personality*. (pp. 210-245). New York : Springer-Verlag.
- Yost, E. B. & Corbishley, M. A. (1990). *Career Counseling : A psychosocial Approach*, San Francisco : Jossey-Bass.
- Zunker, V. G. (1990). *Career Counseling : Applied Concepts of Life Planning*, Pacific Grove, California : Brooks/Cole Publishing Company.

ANNEXES

ANNEXE 1

**Répartition des sujets selon leur score brut pour chacun
des codes de Holland en raison de leur choix de cours et
de leur sexe.**

ANNEXE 1

Répartition des sujets selon leur score brut pour chacun des codes de Holland
en raison de leur choix de cours et de leur sexe ($N = 164$)

Choix de cours		Typologie de Holland											
		Réaliste		Investig.		Artistique		Social		Entrepr.		Convent.	
		M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
Administration	0	10	18	18	11	18	7	13	1	1	2	4	1
Masc. (n= 52)	1	5	9	12	13	7	13	12	3	3	2	5	4
Fém. (n = 44)	2	12	6	8	4	10	7	9	5	4	3	4	3
	3	2	1	4	7	5	4	5	8	1	2	3	4
	4	5	4	1	2	2	3	3	6	—	5	3	1
	5	5	2	5	2	3	1	3	5	4	4	4	2
	6	4	1	3	1	2	1	3	5	4	5	4	6
	7	3	1	—	2	1	2	—	2	9	3	3	3
	8	2	—	—	1	—	1	3	—	4	8	3	3
	9	2	1	—	1	2	—	1	4	3	4	4	6
	10	1	—	1	—	2	2	—	1	4	1	4	3
	11	—	1	—	—	—	3	—	2	5	2	3	2
	12	—	—	—	—	—	—	—	—	4	1	6	3
	13	1	—	—	—	—	—	—	1	4	2	2	3
	14	—	—	—	—	—	—	—	1	2	—	—	—
Arts plastiques	0	6	15	3	5	1	1	5	1	3	4	14	29
Masc. (n = 23)	1	2	11	5	13	—	1	4	6	1	7	3	13
Fém. (n = 45)	2	2	6	3	8	—	1	4	6	7	8	4	2
	3	3	6	2	7	1	3	5	8	3	11	2	1
	4	4	4	1	3	1	5	—	2	3	3	—	—
	5	1	1	5	3	3	5	1	3	2	7	—	—
	6	1	1	1	1	2	4	2	6	1	2	—	—
	7	—	—	1	1	3	2	1	3	3	1	—	—
	8	—	1	—	—	4	3	—	1	—	1	—	—
	9	1	—	1	3	—	1	—	3	—	1	—	—
	10	1	—	1	—	2	6	1	5	—	—	—	—
	11	1	—	—	—	1	3	—	1	—	—	—	—
	12	1	—	—	1	2	2	—	—	—	—	—	—
	13	—	—	—	—	1	6	—	—	—	—	—	—
	14	—	—	—	—	2	2	—	—	—	—	—	—

ANNEXE 2

**Répartition des sujets selon leur cote obtenue sur l'échelle
du névrotisme d'après leur choix de cours et d'après leur
sexe.**

ANNEXE 2

Répartition des sujets selon leur cote obtenue sur l'échelle du névrotisme
d'après leur choix de cours et d'après leur sexe. ($N = 164$)

Cotes en Névrotisme	Administration		Arts plastiques	
	Masculin (n=52)	Féminin (n=44)	Masculin (n=23)	Féminin (n=45)
1	1	—	—	—
2	—	1	—	1
3	4	—	—	—
4	—	1	1	1
5	2	1	—	—
6	6	1	—	3
7	4	2	5	—
8	3	4	4	1
9	3	1	2	2
10	3	1	1	5
11	4	3	3	1
12	3	6	—	3
13	5	5	3	3
14	4	2	—	2
15	3	3	—	3
16	—	1	1	4
17	1	1	—	4
18	2	3	1	1
19	1	4	1	3
20	2	2	1	3
21	—	2	—	1
22	—	—	—	2
23	1	—	—	2

ANNEXE 3

**Répartition des sujets selon leur cote obtenue sur la
différenciation d'après leur choix de cours et d'après leur
sexe pour les sujets ayant une cote en névrotisme
supérieure ou égale à 13.**

ANNEXE 3

Répartition des sujets selon leur cote obtenue sur la différenciation
d'après leur choix de cours et d'après leur sexe pour les sujets ayant
une cote en névrotisme supérieure ou égale à 13 ($N = 77$)

Différencia- tion	Administration		Arts plastiques	
	Masculin (n=19)	Féminin (n=23)	Masculin (n=7)	Féminin (n=28)
0	—	—	—	—
1	—	—	—	—
2	—	—	—	—
3	—	—	—	2
4	—	1	1	1
5	1	3	1	2
6	—	3	2	2
7	1	—	—	3
8	3	7	1	2
9	2	5	—	3
10	4	—	1	5
11	4	2	1	1
12	2	1	1	4
13	2	2	—	2
14	—	—	—	1